

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGUE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y
RELACIONES INTERNACIONALES**

**ESTUDIO COMPARATIVO DE LAS MEDIDAS ECONÓMICAS DEL CONSENSO DE
WASHINGTON COMO CAUSAS DE CAMBIOS POLÍTICOS Y REPERCUSIONES
SOCIALES EN AMÉRICA LATINA EN EL PERÍODO 1989-1999.**

ESTEFANÍA GABRIELA PALACIOS NARVÁEZ

**FEBRERO, 2016
QUITO – ECUADOR**

*Para Edgar y Anita: mis padres, mi ejemplo, mi apoyo, mi todo.
A mi hermana Diana: mi mejor amiga y apoyo incondicional.
Por sus consejos, paciencia, amor e incansable aliento.*

Expreso mi agradecimiento a mis padres y hermana, las personas más importantes en mi vida.

A mis grandes amigas Anita, Gaby, Belén y Jenny, por su cariño, amistad sincera, risas y sobre todo por ocupar un enorme lugar en mi corazón.

A mi director de tesis, Juan Carlos Valarezo, por sus enseñanzas durante toda la carrera, por ser un gran docente y una persona admirable. Gracias por marcar una etapa en mi camino universitario y por guiarme en la elaboración de este trabajo.

ÍNDICE GENERAL

I.	TEMA	1
II.	RESUMEN	1
III.	ABSTRACT	1
IV.	RÉSUMÉ	2
V.	INTRODUCCIÓN	3
	 CAPÍTULO I	 11
	LAS MEDIDAS DE LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA DEL CONSENSO DE WASHINGTON	11
1.1.	El Consenso de Washington en respuesta a la crisis latinoamericana	11
1.1.1.	Modelo proteccionista latinoamericano	11
1.1.2.	Crisis de América Latina en la década de los años ochenta	14
1.1.3.	Medidas económicas del Consenso de Washington	17
1.2.	Influencia de Organismos Financieros Internacionales para la aplicación de las medidas del Consenso de Washington	21
1.2.1.	Fondo Monetario Internacional (FMI)	22
1.2.2.	Banco Mundial (BM)	25
1.2.3.	Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	29
1.3.	Crecimiento económico en América Latina	32
1.3.1.	PIB y la balanza de pagos	32
1.3.2.	Productividad	39
1.3.3.	Competitividad	44
	 CAPÍTULO II	 49
	LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE LOS GOBIERNOS EN ARGENTINA, BRASIL, MÉXICO Y PERÚ	49
2.1.	Liberalización financiera	49
2.1.1.	Tasas de interés	49
2.1.2.	Sistema bancario	52
2.1.3.	Reforma cambiaria	57
2.2.	Apertura comercial	60
2.2.1.	Exportaciones e importaciones	61
2.2.2.	Aranceles	65
2.2.3.	Inversión extranjera	68
2.3.	Las privatizaciones	73
2.3.1.	Telecomunicaciones y sector energético	74
2.3.2.	Vías de comunicación, transporte e infraestructura	78
2.3.3.	Servicio de agua y saneamiento	81
	 CAPÍTULO III	 86
	LA DESIGUALDAD Y LAS CONDICIONES SOCIALES EN ARGENTINA, BRASIL, MÉXICO Y PERÚ DESPUÉS DE LA APLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS DEL CONSENSO DE WASHINGTON	86
3.1.	La pobreza en la década de los años noventa	86
3.1.1.	Concentración de la propiedad privada	86
3.1.2.	Inequidad en la distribución de la renta	94
3.1.3.	Empleo y desempleo	98
3.2.	Las necesidades básicas de la población	104
3.2.1.	Calidad y acceso a la educación	105
3.2.2.	Calidad y acceso a la salud	109
3.2.3.	Acceso a servicios básicos	116
3.3.	La exclusión social	125
3.3.1.	Seguridad y asistencia social	126

3.3.2.	Derechos laborales	130
3.3.3.	Vivienda	134
VI.	ANÁLISIS	140
VII.	CONCLUSIONES	147
VIII.	RECOMENDACIONES	153
	LISTA DE REFERENCIAS	160
	ANEXOS	187

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRÁFICOS

TABLA 1	
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL ACUMULADA	16
TABLA 2	
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INFLACIÓN ENTRE 1981-1999	17
CUADRO 1	
DECÁLOGO DEL CONSENSO DE WASHINGTON	19
CUADRO 2	
DISTRIBUCIÓN DE LOS DERECHOS DE VOTO EN EL FMI EN 1999 (PRINCIPALES PAÍSES)	23
CUADRO 3	
DISTRIBUCIÓN DE LOS DERECHOS DE VOTO EN EL BM EN 1999 (PRINCIPALES PAÍSES)	27
TABLA 3	
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1980	33
GRÁFICO 1	
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1980	33
GRÁFICO 2	
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1990	34
TABLA 4	
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1990	35
GRÁFICO 3	
PROMEDIO ANUAL DEL CRECIMIENTO DEL PIB ENTRE 1981-1999	35
GRÁFICO 4	
PIB PER CÁPITA ENTRE 1989-1999 (EN USD)	36
TABLA 5	
PIB PER CÁPITA ENTRE 1980-1999	36
GRÁFICO 5	
BALANZA DE PAGOS DE ARGENTINA ENTRE 1989-1999	37
GRÁFICO 6	
BALANZA DE PAGOS DE BRASIL ENTRE 1989-1999	37
GRÁFICO 7	
BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO ENTRE 1989-1999	38
GRÁFICO 8	
BALANZA DE PAGOS DE PERÚ ENTRE 1989-1999	38
GRÁFICO 9	
SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS ENTRE 1989-1999	39
TABLA 6	
EVOLUCIÓN DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN AMÉRICA LATINA	40
TABLA 7	
PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE AMÉRICA LATINA EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES ENTRE 1985-1999	41
TABLA 8	
ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL	42
GRÁFICO 10	
ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL ENTRE 1989-1999	42
TABLA 9	
PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA LATINOAMERICANA	43
CUADRO 4	
UMBRALES DE INGRESOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS ETAPAS DE DESARROLLO SEGÚN EL FORO ECONÓMICO MUNDIAL	46

TABLA 10	NÚMERO DE PATENTES OTORGADAS POR ESTADOS UNIDOS EN 1999	46
TABLA 11	RANKING DE AMÉRICA LATINA EN DIFERENTES SUBÍNDICES DEL GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX DE 1999	46
TABLA 12	PROCESOS BUROCRÁTICOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA EN 1999	47
TABLA 13	RANKING DE COMPETITIVIDAD GLOBAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA	47
CUADRO 5	ADQUISICIONES DE BANCOS NACIONALES POR BANCOS EXTRANJEROS EN BRASIL	55
GRÁFICO 11	EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989-1999	63
TABLA 14	CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1999	64
GRÁFICO 12	EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS ENTRE 1989 Y 1999	64
GRÁFICO 13	EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989-1999	65
GRÁFICO 14	SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA ENTRE 1989-1999	65
TABLA 15	EVOLUCIÓN DE LAS TASAS ARANCELARIAS PROMEDIO APLICADAS EN AMÉRICA LATINA	66
TABLA 16	INGRESOS RECAUDADOS POR IED EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999	69
GRÁFICO 15	CRECIMIENTO DE LA IED EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1990	73
CUADRO 6	EMPRESAS ARGENTINAS SUJETAS A PRIVATIZACIÓN DE ACUERDO AL ARTÍCULO 9 DE LA LEY 23.696	74
CUADRO 7	MECANISMOS DE DESINCORPORACIÓN DE ENTIDADES PARAESTATALES MEXICANAS	77
TABLA 17	INGRESOS ORIGINADOS POR LAS PRIVATIZACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1999	78
CUADRO 8	PRIVATIZACIONES DE LOS FERROCARRILES EN PERÚ EN 1999	81
TABLA 18	INVERSIONES PREVISTAS Y EJECUTADAS POR AGUAS ARGENTINAS S.A. ENTRE 1993 Y 1998	82
CUADRO 9	PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES CONGLOMERADOS EN LOS SECTORES PRIVATIZADOS DE ARGENTINA EN LA DÉCADA DE 1990	87

CUADRO 10	PRINCIPALES CONGLOMERADOS EN LOS SECTORES PRIVATIZADOS DE BRASIL EN LA DÉCADA DE 1990	89
CUADRO 11	PRINCIPALES OPERADORES NACIONALES E INTERNACIONALES QUE PARTICIPARON EN LAS PRIVATIZACIONES DE EMPRESAS PÚBLICAS EN PERÚ	91
TABLA 19	PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PÚBLICAS EN PERÚ ENTRE 1991 Y 1998	92
CUADRO 12	PRINCIPALES MULTINACIONALES INVOLUCRADAS EN LAS CONCESIONES DEL SERVICIO DE AGUA Y SANEAMIENTO EN AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE 1990	93
TABLA 20	COEFICIENTE DE GINI EN AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE 1990	95
TABLA 21	PIB PER CÁPITA Y TASA DE POBREZA E INDIGENCIA EN AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE 1990	95
TABLA 22	AÑOS DE ESCOLARIDAD EN EL PRIMER Y ÚLTIMO QUINTIL EN AMÉRICA LATINA EN 1999	96
TABLA 23	DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN ARGENTINA ENTRE 1989 Y 1998	97
TABLA 24	DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN MÉXICO ENTRE 1989 Y 1998	97
TABLA 25	DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN BRASIL EN 1990	98
TABLA 26	DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN PERÚ EN 1994	96
CUADRO 13	CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR SECTORES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1999	98
TABLA 27	TASA DE DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999	101
TABLA 28	DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MÉXICO ENTRE 1990 Y 1999	103
TABLA 29	NÚMERO DE EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS ESTATALES DE PERÚ ENTRE 1990 Y 1998	104
TABLA 30	PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ANALFABETA EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1999	106
TABLA 31	COSTO POR ALUMNO Y GASTO EDUCATIVO EN RELACIÓN AL PIB EN EDUCACIÓN PRIMARIA EN AMÉRICA LATINA EN 1996	109
TABLA 32	TASA DE MORTALIDAD INFANTIL EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999	112
TABLA 33	TASA DE MORTALIDAD MATERNA EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999	112
TABLA 34	TASA DE MORTALIDAD EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999	113

TABLA 35	PROMEDIO DEL GASTO PÚBLICO Y PRIVADO EN RELACIÓN AL PIB EN SALUD EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1995	115
TABLA 36	EVOLUCIÓN DE LA TARIFA DE AGUA Y SANEAMIENTO EN ARGENTINA ENTRE 1993 Y 1998	119
TABLA 37	TARIFA DEL CARGO DE CONEXIÓN DE TELÉFONO RESIDENCIAL EN BRASIL ENTRE 1994 Y 1999	119
TABLA 38	COBERTURA DE AGUA Y ALCANTARILLADO EN BRASIL SEGÚN REGIONES	121
TABLA 39	TARIFA MEDIA DE ELECTRICIDAD SEGÚN EL TIPO DE CLIENTE EN MÉXICO EN 1999	123
CUADRO 14	RELACIÓN ENTRE LAS TARIFAS DOMÉSTICAS Y LA TEMPERATURA MEDIA EN MÉXICO	123
TABLA 40	DÉFICIT HABITACIONAL EN AMÉRICA LATINA EN 1999	135

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1	ORGANIGRAMA DEL GRUPO CARSO DE MÉXICO EN LA DÉCADA DE 1990	187
---------	---	-----

I. TEMA

ESTUDIO COMPARATIVO DE LAS MEDIDAS ECONÓMICAS DEL CONSENSO DE WASHINGTON COMO CAUSAS DE CAMBIOS POLÍTICOS Y REPERCUSIONES SOCIALES EN AMÉRICA LATINA EN EL PERÍODO 1989-1999.

II. RESUMEN

La aplicación de las medidas económicas de corte neoliberal, planteadas en el Consenso de Washington, marcaron el punto de partida de una nueva crisis política y social en América Latina. Bajo el lente de las teorías de la Dependencia y del Sistema-Mundo, y realizando una investigación de tipo descriptiva, comparativa y explicativa se analizan los cambios estructurales en los gobiernos latinoamericanos y las consecuencias sociales que conllevaron las reformas económicas en la región entre 1989 y 1999. Los Organismos Financieros Internacionales, como el FMI, el BM y el BID fueron los principales promotores para que Argentina, Brasil, México y Perú adoptaran estas medidas, imponiendo su visión de desarrollo basado en el crecimiento económico. Es así que, para ser sujetos de crédito, las decisiones políticas y económicas de estos países tuvieron que regirse a las exigencias planteadas por los organismos antes mencionados, en perjuicio de la población latinoamericana. Por esta razón, los resultados del estudio muestran que los niveles de dependencia, pobreza, desempleo, desigualdad y exclusión social aumentaron; mientras que la satisfacción de las necesidades básicas, algunos derechos laborales y la seguridad social se redujeron.

Palabras clave: América Latina, Consenso de Washington, Organismos Financieros Internacionales, dependencia, inequidad.

III. ABSTRACT

The application of neoliberal economic measures, raised in the Washington Consensus, established the starting point of a new political and social crisis in Latin America. Under the lens of Dependency Theory and World-system Theory; and using a descriptive, comparative and explanatory research, this approach analyzes the structural changes in Latin American governments and the social consequences that led economic reforms in the region between 1989

and 1999. The International Financial Institutions, like the IMF, WB and IDB were the main promoters to make Argentina, Brazil, Mexico and Peru adopt these measures, imposing their vision of development based on economic growth. Thus, in order to be eligible for credit, these countries' political and economic decisions had to abide to the demands stipulated by the above-mentioned organizations, to the detriment of the Latin American population. For this reason, the study results show that the levels of dependency, poverty, unemployment, inequality and social exclusion increased; while the satisfaction of basic needs, some labor rights and the social security were reduced.

Keywords: Latin America, Washington Consensus, International Financial Institutions, dependence, inequality.

IV. RÉSUMÉ

L'application de mesures économiques néolibérales, soulevées dans le Consensus de Washington, a marqué le point de départ d'une nouvelle crise politique et sociale en Amérique Latine. Sous la vision des théories de la Dépendance et le Système Mondial et avec une recherche de type descriptive, comparative et explicative, cette étude analyse les changements structurels dans les gouvernements d'Amérique Latine et les conséquences sociales qui ont menées des réformes économiques dans la région entre 1989 et 1999. Les Institutions Financières Internationales, comme le FMI, la BM et la BID, ont été les principaux promoteurs pour que l'Argentine, le Brésil, le Mexique et le Pérou adoptent ces mesures, en imposant leur vision du développement fondée sur la croissance économique. Ainsi, afin d'être admissibles à un crédit, les décisions politiques et économiques de ces pays devaient respecter les exigences prévues par les organisations mentionnées ci-dessus, au détriment de la population latino-américaine. Pour cette raison, les résultats de l'étude montrent que les niveaux de dépendance, la pauvreté, le chômage, les inégalités et l'exclusion sociale ont accru; tandis que la satisfaction des besoins de base, certains droits du travail et la sécurité sociale ont été réduits.

Mots clés: Amérique Latine, Consensus de Washington, Institutions Financières Internationales, dépendance, inégalité.

V. INTRODUCCIÓN

Al observar el crecimiento económico de América Latina en la década de los años noventa, es posible distinguir estadísticas macroeconómicas que muestran un relativo avance en la región. Sin embargo, la realidad social en la que vivía su población era diferente. En los años ochenta, los países latinoamericanos atravesaron una crisis, la misma que ponía en riesgo la estabilidad del sistema económico mundial, razón que consternó a los países industrializados. Ante tal inestabilidad, se planteó una lista de diez medidas macroeconómicas con el objetivo de enfrentar la crisis y contrarrestar sus efectos a nivel mundial. Estas medidas, conocidas como el Consenso de Washington, marcaron el inicio de una serie de reformas políticas y económicas en los países latinoamericanos, y generaron un impacto social de carácter pernicioso.

Para este trabajo de investigación se tomó como casos de estudio a Argentina, Brasil, México y Perú, debido a que estos países permitirán realizar un análisis a nivel regional de las consecuencias políticas y sociales que tuvo la aplicación del Consenso de Washington entre 1989 y 1999. Se escogió a los países antes mencionados debido a que abarcaban el 65,95% de la población latinoamericana en la década de los años 90, lo que implicará que los datos expuestos tengan un mayor rango de representatividad latinoamericana. Además, Brasil, México y Argentina eran consideradas como las economías más fuertes de la región, no obstante, atravesaron severas crisis económicas y continuas tasas de hiperinflación al igual que Perú. De igual manera, durante toda la década Perú estuvo bajo el mandato de un solo presidente de corte neoliberal: Alberto Fujimori, situación replicada en Argentina con Carlos Menem. El presidente peruano se caracterizó principalmente por su autoritarismo y empatía hacia las medidas neoliberales, lo que consolidó drásticamente este modelo. Estos eventos fueron determinantes para los cambios estructurales en los países. Es así que el estudio de casos facilitará la comprensión de la situación de América Latina en los ámbitos económico, político y social.

El Consenso de Washington ha sido considerado uno de los principales obstáculos al desarrollo de los países en Latinoamérica a partir de la década de los noventa. Este tema presenta relevancia a nivel social debido a que la

imposición de medidas neoliberales se vio reflejada en dichas políticas además de la ineficiencia de muchos gobernantes en la región. Asimismo, muestra la corrupción en varios sectores de la sociedad y la falta de objetivos claros y de programas eficaces y duraderos para un verdadero desarrollo latinoamericano. Este tema plantea problemas a manera general de toda una región, lo que demuestra un patrón de comportamiento y consecuencias similares a pesar de que cada gobierno local aplicara de diferente manera las medidas de liberalización comercial.

Además, pone en evidencia las causas de un estancamiento económico y social promovido y respaldado por los Organismos Financieros Internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). De esta manera, los gobiernos reformaron sus legislaciones, adaptándolas al modelo aperturista impuesto, para mejorar su economía. Esto refleja la dependencia en la que la región estaba inmersa dentro de un sistema mundial capitalista. Por otra parte, desde una perspectiva académica, esta temática genera nuevos conocimientos, debido a que recoge características similares de los casos a ser analizados, pero a su vez presenta las particularidades en Argentina, Brasil, México y Perú, que demuestran la complejidad de los estudios internacionales. Se considera que cada país es diferente analizado individualmente; sin embargo, se observa que América Latina comparte componentes comunes como región, lo que permite dar una pauta para futuras investigaciones.

En base a esta realidad, se plantea la hipótesis que las medidas de liberalización económica impuestas a partir del Consenso de Washington, explicarían la ineficacia de las políticas económicas y sociales de los gobiernos latinoamericanos para enfrentar las crisis financieras mediante cambios estructurales y regulaciones de apertura; lo cual limitaría la satisfacción de necesidades básicas de la población debido a una excluyente distribución de la riqueza latinoamericana. Por lo tanto, el objetivo general de la presente investigación es analizar las consecuencias políticas y sociales de las medidas macroeconómicas del Consenso de Washington en Argentina, Brasil, México y Perú.

La investigación es de tipo descriptivo, comparativo y explicativo. Es así que se presentarán las condiciones en las que se encontraba la región

latinoamericana en los años 80, las cuales llevaron a la adopción de las medidas del Consenso de Washington. Mediante el método comparativo se buscará examinar los nexos causales y los efectos de los mismos, para lo cual se seleccionará a cuatro países como muestra de América Latina, para comprender la experiencia regional desde diferentes perspectivas. Además, debido a que la investigación también es de carácter explicativo, se presentarán datos (metodología cuantitativa) para explicar realidades sociales (metodología cualitativa). De esta manera, se presentarán datos respecto a las tasas de inflación, el PIB, las relaciones comerciales, la IED, entre otros, para poner en evidencia las condiciones de pobreza, la limitada satisfacción de las necesidades básicas de la población, la escasa creación de empleos, el incremento de los índices de desocupación, la mala distribución de la renta, la concentración de la propiedad y las medidas de exclusión social como por ejemplo la reducción de los derechos laborales, la asistencia social y el acceso a una vivienda digna.

De igual manera, se emplearán componentes teóricos mediante el análisis de las condiciones políticas, económicas y sociales en las que se encontraban los países de estudio antes, durante y después de las reformas. Además, se complementará con una síntesis de los diferentes contextos. Asimismo, se partirá de la inducción a la deducción, para entender las repercusiones del Consenso de Washington específicamente en cada país de estudio y a nivel regional.

Para esta investigación se utilizarán dos teorías complementarias que nacen de la escuela marxista: la Teoría de la Dependencia y la Teoría de los Sistemas Mundiales. La Teoría de la Dependencia surgió a finales de la década de los años cincuenta bajo las explicaciones de Raúl Prebisch, quien entonces era director de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Sus estudios concluyeron que la actividad económica de los países más ricos generaba serios problemas económicos a los países más pobres (Ferraro, 1996: 59). De esta manera, con la publicación del libro *Dependencia y Desarrollo en América Latina* de Fernando Cardoso y Enzo Faletto, en 1969, se dio inicio simbólico a esta teoría (Morales, 2012: 235). Se menciona que el subdesarrollo es producto de la expansión capitalista y de la creación de una división internacional del trabajo, debido a que esto moldeó a las economías periféricas de acuerdo a las necesidades del capitalismo

mundial. Por otra parte, dentro de esta teoría se explica un vínculo entre las condiciones de existencia y funcionamiento del sistema económico y político (Cortés, 1998).

En relación al aspecto económico, la dependencia puede darse dentro de un sistema capitalista donde los países menos desarrollados requieren de la transferencia de tecnología de los desarrollados. Partiendo de esta necesidad, dentro de la variable política, surge la dominación de unos países sobre otros, donde los últimos pierden su autonomía con respecto a la toma de decisiones (Cortés, 1998). Estas relaciones de poder dividen a la sociedad, lo que genera que ciertos Estados se encuentren condicionados y permanezcan en niveles de subdesarrollo (Mayol, 2012: 281). Se han formulado diferentes definiciones de “dependencia” en las cuales se pueden identificar tres características comunes. La primera, evidencia dos tipos de Estados: dominante-dependiente, centro-periferia o metrópoli-satélite. La segunda característica tiene como supuesto que las fuerzas exógenas tienen una singular importancia en las actividades económicas dentro de los Estados dependientes. Estas fuerzas serían así la representación de los intereses económicos de los países industrializados, como por ejemplo: las multinacionales, los mercados internacionales y la ayuda extranjera (Ferraro, 1996: 60).

La tercera característica coincide en que las relaciones entre los países dominantes y dependientes son dinámicas e intensifican los patrones de desigualdad, debido a que la dependencia ha sido un proceso histórico profundamente arraigado en la internacionalización del capitalismo (Ferraro, 1996: 61). La dependencia se manifiesta como un fenómeno externo que a su vez involucra una estructura interna social, política e ideológica (Solorza y Cetré, 2011:130). Para André Gunder Frank (1967), las relaciones de dependencia estructural de los Estados son el reflejo de la dependencia en las relaciones de mercado. Cardoso (2006:234) asegura que la fabricación de bienes de producción, a diferencia de la de bienes de consumo, es clave para explicar los ciclos de expansión del capital. Por esta razón, como la industrialización de los países de la periferia fue de bienes de consumo, se creó una dependencia frente a aquellos que producían tecnología u otros bienes de capital.

Por otra parte, Cardoso y Faletto (2006:167, 170-172) añaden que la manera en que ciertos grupos sociales consiguen imponer sus intereses sobre los demás, modifica la estructura social y política de la sociedad. Además, enfatizan que la condición de subdesarrollo implica un tipo de sistema económico en el cual predomina el sector primario, existe una marcada concentración de la renta y principalmente se evidencia la preponderancia del mercado externo frente al interno. El subdesarrollo surgió con la expansión del capitalismo comercial y continuó con el capitalismo industrial, lo que ocasionó que países con diferentes sistemas productivos se involucraran bajo el mismo mercado económico, lo que provocó una estructura de relaciones de dominación. De esta manera, las funciones que cumplen las economías subdesarrolladas en el mercado mundial se derivan de la relación centro-periferia.

A partir del periodo de la posguerra se instauró una nueva forma de dependencia respecto a quienes poseían el dominio tecnológico industrial. De esta manera, las empresas multinacionales, que tenían este tipo de tecnología, invirtieron en las industrias de los países que carecían de la misma, lo que ocasionó relaciones comerciales desiguales, porque unas crecieron a costa de las demás, muchas veces creando un control monopólico y mecanismos de acumulación (Theotonio Dos Santos: 2006:195). El subdesarrollo surge a partir de las relaciones existentes entre países centrales y periféricas. Por esta razón, es importante estudiar los vínculos entre el sistema económico, la organización social y las políticas de los países subdesarrollados entre ellos y respecto a los países desarrollados. (Cardoso y Faletto, 2006:167, 170-172). Puede modificarse la incorporación de los países periféricos a la economía mundial; sin embargo, esto no implicará cambios en las relaciones de dominación, debido a que la división internacional del trabajo fue realizada conforme los intereses estratégicos de las economías centrales (Magliano, 1972:202).

Por otra parte, Sunkel (2006:87-97) indica que la “libertad de maniobra”¹ de cada país radica tanto en su contexto interno como en las vinculaciones que tiene con el exterior. Igualmente señala que los créditos privados oficiales, la inversión extranjera y otros tipos de transferencia financiera son herramientas de dominación, que en unos casos se encuentran camuflados y en otros se

¹ El autor utiliza esta expresión para referirse a la independencia de cada país, sin embargo como asegura que los países menos desarrollados no la poseen. Por esta razón, prefiere emplear este término para indicar el nivel de dependencia.

presentan de forma evidente. Éstos a su vez han dejado a los países receptores en una posición endeble frente a las presiones de quienes están atrás de su financiamiento. El autor manifiesta que esta “ayuda” externa tiene una relación de interés cultural, económico y especialmente político de quien la ofrece; así, mientras mayor es la ayuda, mayor es la posibilidad de usarla en función de sus propios fines.

Asimismo, la integración latinoamericana puede ser un instrumento para mejorar estas desventajas en la región; no obstante también puede servir para que empresas extranjeras multinacionales instalen sucursales en diferentes países, usando en su beneficio las zonas de libre comercio, lo que conllevaría a que éstas eliminen del mercado a las empresas nacionales (Sunkel, 2006:93.97). Entre las premisas de la Teoría de la Dependencia, se considera que los dos tipos de Estados, dominantes y dependientes, forman parte de un único sistema mundial, el capitalismo, lo que genera una relación directa con la Teoría del Sistema-Mundo (Spicker, Álvarez y Gordon, 2009: 277-279).

The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century, una obra de Immanuel Wallerstein publicada en 1974, fue fundadora de la Teoría del Sistema-Mundo. Esta teoría surge como reacción a las críticas de los conceptos de la Teoría de la Modernización, donde Wallerstein establece una explicación alternativa en base a las ideas de Fernand Braudel, quien rechazaba al Estado como unidad de análisis dentro de las relaciones internacionales (Martínez, 2001:3). Para Wallerstein (1976: 229-233) un sistema-mundo es un sistema social, con fronteras, estructuras, normas de legitimación, grupos y coherencia; es una economía mundial integrada a través del mercado, donde dos o más regiones son interdependientes respecto a sus necesidades (Sorinel, 2010: 222). Dentro esta teoría, se toma como unidad de análisis a los sistemas sociales, los mismos que pueden ser estudiados desde un escenario externo o interno (Reyes, 2009). Según Cristopher Chase-Dum y Peter Grimes (1995: 387-394) esta teoría se basa en la acumulación de capital.

El sistema mundial económico está dividido en tres grupos debido a la existencia de una jerarquía de fuerzas y el sistema de producción. La división se da entre núcleo o centro, periferia y semiperiferia, donde se evidencia la posición relativa de los países haciendo referencia a características internas

tanto políticas como económicas. Se establece que los países núcleo son dominantes, tienen altos niveles de industrialización, urbanización y tecnología. De igual manera, poseen la mayor parte del capital y tecnología mundial, por lo que tienen control sobre el comercio internacional y los acuerdos económicos. Por otra parte, los países periféricos son dependientes de los países núcleo; usualmente son agrarios, tienen bajas tasas de alfabetización y son menos industrializados y urbanizados. Estos países proveen de mano de obra y recursos a los países del núcleo. En contraste, la semiperiferia comparte características de los dos grupos anteriores, es menos desarrollada que el centro pero más desarrollada que la periferia, por esta razón explota a los países periféricos, así como el centro explota a la periferia y semiperiferia (Halsall, 1997).

Wallerstein explica que el desarrollo de la economía-mundo capitalista (también expresada como sistema-mundo o imperio-mundo) se caracteriza por ser polarizadora y excluyente. Es así que el centro concentra los activos más rentables, desplazando a la periferia y semiperiferia hacia aquellos de menor rentabilidad (Jarrín, 2006:199). Asimismo, Wallerstein (2005:21-24) menciona que esta economía-mundo es una unidad con la misma división del trabajo, con múltiples sistemas culturales y sin una estructura política unitaria. Por esta razón, la economía-mundo y el sistema capitalista van de la mano. Los capitalistas dicen estar a favor del libre mercado, sin embargo la práctica es distinta. Para su propio beneficio el mercado debe ser parcialmente libre, sino todos tendrían acceso a los mismos productos y sus ganancias disminuirían. De esta manera, el autor asegura que lo que realmente buscan son mercados monopólicos u oligopólicos, razón por la que varias firmas se asocian para tener altas tasas de rentabilidad y minimizar la competencia de precios. Es así que la manera en la que los Estados interfieren es fundamental, ya que sin la misma el sistema capitalista no prosperaría. Además, no existen límites sociales para fines de lucro, únicamente el límite del mercado (Martínez, 2011:219)

Este trabajo se ha dividido en tres secciones, iniciando con las medidas de liberalización económica del Consenso de Washington, seguido por las reformas estructurales de los gobiernos en Argentina, Brasil, México y Perú, y finalmente se presentan los niveles de desigualdad y las condiciones sociales en dichos países. Con esta estructura se busca cumplir los objetivos

específicos del presente estudio que son analizar las medidas de liberalización económica del Consenso de Washington, describir los cambios estructurales y las políticas de los Estados que llevaron a una apertura económica en la región y finalmente identificar los problemas sociales y las estructuras excluyentes en la distribución de la riqueza a partir de la implementación de las políticas del Consenso de Washington.

Se considera pertinente realizar este trabajo de investigación debido a que engloba la multidisciplinariedad de la carrera Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, pues se realiza un análisis político, económico y social de cuatro países en América Latina. Además, el estudio de problemáticas latinoamericanas, de las cuales forma parte el Ecuador, permite entender de una mejor manera los procesos de cambio y de inestabilidad a nivel nacional y regional. Como estudiante internacional y futura profesional se cree que es fundamental conocer la realidad de la que se parte para posteriormente entender un entorno mundial que abarca a toda la sociedad.

CAPÍTULO I LAS MEDIDAS DE LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA DEL CONSENSO DE WASHINGTON

1.1. El Consenso de Washington en respuesta a la crisis latinoamericana

América Latina ha sufrido cambios radicales, en cuanto a sus políticas económicas, buscando adaptarse al mercado internacional. Sin embargo, la región ha experimentado bajos niveles de crecimiento y repetidas crisis a lo largo de su historia. Este subcapítulo describirá brevemente el proceso que atravesó América Latina hasta llegar a un período de liberalización económica en los años noventa, y además se expondrán datos estadísticos que muestren el ciclo de su economía. Por esta razón, se presentarán el modelo proteccionista y la crisis en la década de los años ochenta, períodos que dieron paso a la adopción de las medidas neoliberales planteadas en el Consenso de Washington, en respuesta al fracaso de los modelos anteriores. El desarrollo de esta investigación se centrará en cuatro países de estudio: Argentina, Brasil, México y Perú.

1.1.1. Modelo proteccionista latinoamericano

Después la Segunda Guerra Mundial, debido a las restricciones a la llegada de manufacturas a América Latina, la región adoptó el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, abreviado como Modelo ISI (Martínez y Soto, 2012). Este modelo estuvo inspirado en el estructuralismo, y fue impulsado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) para contrarrestar la escasez de productos y a su vez para fabricarlos regionalmente. El modelo ISI proponía lograr un crecimiento económico sostenido sustentado en el sector industrial, siguiendo el ejemplo de los países desarrollados de la época (Correa, 2009:17). Con el establecimiento de la producción local se pretendía crear una planta que permitiese prescindir de los países industrializados y de esta manera dejar de depender únicamente de las exportaciones de productos primarios (Barcelata, 2008: 131).

Oswaldo Sunkel (2006:88) expresa que los planes de desarrollo, planteados localmente, buscaban la afirmación del país. Es decir, que entre sus objetivos fundamentales estaba la autodeterminación, la independencia o

al menos reducir el grado de dependencia externa que tenían los países no industrializados.

A su vez, se buscaba lograr un impulso propio al desarrollo de la región que basaba su economía en ofertar productos de actividades agropecuarias y extractivas, y en adquirir manufacturas. Por este motivo, una profunda intervención estatal en la economía era necesaria para que el modelo se desarrollara en condiciones óptimas que impulsen la industrialización. En los siguientes años a la implementación del proteccionismo, se pudo evidenciar resultados positivos principalmente en Argentina, Brasil y México, países que alcanzaron un fuerte proceso de crecimiento económico entre la década de los años 40 a los años 70. Incluso se acuñó los términos “milagro brasileño” y “milagro mexicano” para referirse al éxito presentado en estos países (Barcelata, 2008: 131).

En 1950, América Latina representaba el 15,1% del total de las inversiones directas de Estados Unidos, que para ese entonces era US\$ 3.800 millones. Entre 1950 y 1966, las inversiones norteamericanas en Argentina incrementaron de US\$ 161 millones a US\$ 652 millones, en Brasil crecieron de US\$ 285 millones a US\$ 846 millones y en México de US\$ 133 millones a US\$ 797 millones (Singer, 1973: 788). La inversión extranjera directa contribuyó notablemente al proceso de industrialización en estos tres países latinoamericanos. Entre 1960 y 1970, el aumento de las exportaciones conjuntamente con las facilidades de financiamiento externo determinaron el crecimiento latinoamericano (Del Búfalo, 2002:146).

No obstante, la política para sustituir las importaciones implicaba aplicar elevados aranceles, la imposición de cuotas e incluso la prohibición de ciertos productos extranjeros. Además, estas restricciones no afectaban únicamente a las importaciones, sino también a las exportaciones. Esto se debía a que al encarecer el costo de bienes intermedios y de capital importados, necesarios para la producción, directamente se incrementaba el valor final de los bienes locales; logrando que éstos fuesen poco competitivos en el mercado. Enzo del Búfalo (2002), ex director ejecutivo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), afirma que este proteccionismo propiciaba la sobrevaluación del tipo de cambio para abaratar el valor de importación de los bienes de capital y materias primas. Es decir, era

un modelo contradictorio; ya que por un lado encarecía los bienes importados de consumo masivo, pero por otro lado trataba de abaratar los bienes intermedios y de capital con un tipo de cambio sobrevaluado.

El modelo ISI se dividió en dos etapas: de 1950 a 1964 y de 1965 a 1982. Durante el primer período se consideró al Estado como eje fundamental, debido a que éste debía ejecutar políticas de desarrollo que estimularan la inversión y orientaran las actividades de producción. Para lograrlo, eran necesarias diferentes medidas regulatorias como por ejemplo: la imposición de aranceles a los productos importados, el control de precios, la inversión pública y una política cambiaria. A finales de los años 50, la CEPAL planteó como estrategia la integración regional y la formación de un mercado común. Por esta razón, se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en 1959, con el objetivo de establecer un mercado lo suficientemente grande que fuese capaz de consumir la producción interna (Martínez y Soto, 2012).

En el segundo período de la sustitución de importaciones se centró la atención en la implementación de políticas fuertemente proteccionistas. En estos años, se mermó los esfuerzos para crear un mercado común. Es así que, cerrar las fronteras comerciales favoreció a la creación de monopolios y oligopolios, estructuras que imposibilitaron competir internacionalmente. A partir de la segunda mitad de la década de los años 60, varios países de América Latina impulsaron políticas de incentivos fiscales al valor agregado nacional y otorgaron crédito a las exportaciones. Sin embargo, los subsidios no se condicionaron a metas específicas, como por ejemplo: no se estableció alcanzar estándares de producción internacional o conquistar determinada participación en el mercado (Del Búfalo, 2002:148).

A principios de los años 70, el modelo comenzó a presentar consecuencias negativas a través de las balanzas de pagos, debido a que el valor de las importaciones superaba al de las exportaciones. Igualmente, los gobiernos latinoamericanos atravesaron desequilibrios en las finanzas públicas, producto del excesivo gasto gubernamental para impulsar el desarrollo, el mismo que sobrepasó su alcance de financiamiento real (Barcelata, 2008: 133). A esto, se sumó la limitada producción causada por el atraso tecnológico en comparación con los países desarrollados y por la carente innovación en las empresas (Del Búfalo, 2002:149).

La industrialización por sustitución de importaciones no alcanzó el efecto que se esperaba en América Latina dado que buscaba aumentar la producción, pero se mostró poco énfasis en incrementar la productividad. De la misma manera, los productos ofertados eran de menor calidad comparados con los existentes en el mercado internacional y su precio en ocasiones era aún más elevado debido a la inflación. Esto a su vez provocó la pérdida de competitividad y de oportunidades fuera de la región (Martínez y Soto, 2012).

1.1.2. Crisis de América Latina en la década de los años ochenta

En la década de los años 70 y 80, América Latina se encontraba bajo regímenes militares y gran parte de su economía estaba cerrada al mercado internacional. El modelo proteccionista comenzaba a dar muestras de agotamiento y de su limitada efectividad para acelerar la economía. Debido a que los Estados no poseían suficientes recursos, tuvieron que acudir a endeudamiento externo (Benecke y Nascimento, 2003: 14). Según Ramón Casilda (2002: 109) América Latina se benefició de la permisividad financiera internacional para aplacar el déficit público, mediante proyectos de infraestructura; sin embargo gran parte del dinero otorgado fue desviado a programas improductivos que facilitaban actos de corrupción.

En 1980, a pesar de los esfuerzos para disminuir la dependencia, las economías de los países latinoamericanos todavía se basaban en la exportación de recursos naturales. Sin una diversificación en la producción, América Latina manejaba un modelo monoexportador que no cubría las necesidades de su población y era insuficiente para financiar las crecientes importaciones de bienes y servicios. La aplicación de políticas para mejorar la vulnerabilidad externa de sus economías, no logró reducir su dependencia como se esperaba, por el contrario ocasionó que se volviera aún más fuerte (Del Búfalo, 2002:157).

En 1973, la economía mundial se desestabilizó a causa de la primera subida del precio del petróleo ocasionando una crisis energética, la cual incrementó considerablemente el valor de las importaciones (Casilda, 2002:110). El alza del precio del petróleo se presentó como una sanción a los países de Occidente por dar su apoyo a Israel durante la guerra árabe-israelí

del Yom Kippur. Este hecho fue patrocinado por el cartel de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP)². Por otro lado, a pesar de mostrarse como una economía fuerte, Estados Unidos atravesó contratiempos. Como consecuencia, Richard Nixon declaró la inconvertibilidad del dólar en oro el 15 de agosto de 1971. Este hecho significó la terminación unilateral del acuerdo de Bretton Woods y el rompimiento del sistema monetario de tipo de cambio fijo (Martínez, 1994: 875).

Además, con el excesivo gasto destinado a la guerra de Vietnam, el escándalo de Watergate³ y la dimisión de Nixon de la presidencia de Estados Unidos, ocurre una segunda subida del precio del crudo en 1979, cuyo impacto duró hasta 1981. Este acontecimiento, sumado a los cambios en la política económica de los Estados Unidos, provocó una recesión mundial (Fernández, 2007: 88-89). La década de 1980 se caracterizó por la apreciación del dólar, el colapso de las exportaciones de materias primas y por la contracción de los mercados para las exportaciones no tradicionales. Como consecuencia de la inflación que ocasionó la primera crisis petrolera, Estados Unidos intentó frenar el proceso inflacionista mediante la restricción del flujo de dinero en circulación aumentando las tasas de interés, para de esta manera incrementar el valor de su moneda (Martínez y Soto, 2012: 41).

No obstante, el detonante de la crisis ocurrió el 20 de agosto de 1982, cuando Jesús Silva Herzog, Secretario de Hacienda de México, anunció unilateralmente la moratoria de noventa días en el pago de amortizaciones de sus débitos con la banca internacional. México se había quedado sin reservas y no podía solicitar más crédito (Gutiérrez, 1986: 337). Según los datos del Banco Mundial (2015), el total de la deuda externa mexicana ascendía los 86 mil millones de dólares en este año (ver tabla 1). En vista de que los préstamos que habían sido otorgados por los organismos financieros internacionales fueron en dólares, con la apreciación de esta divisa, la deuda externa

² En la Guerra de Yom Kippur, o también llamada la guerra de los 6 días, Israel anexó territorios de Cisjordania y Egipto, apoyado por Estados Unidos y Europa Occidental. Esto provocó la indignación de los países árabes, quienes catalogaron a dicho evento como una humillación. Por esta razón, los países árabes de la OPEP, que representaban una mayoría en esta organización, propusieron e impusieron un incremento del precio del petróleo tomando en cuenta que el crudo se había convertido en una materia prima estratégica y en ese tiempo más de la mitad de la producción energética de los países occidentales dependía de Oriente Medio (Vidal, 2004: 124).

³ Este escándalo salió a la luz el 17 de junio de 1972, debido a que cinco agentes de la unidad de investigaciones del presidente Nixon fueron descubiertos instalando micrófonos y fotografiando documentos en la sede del Comité Nacional Demócrata. Este hecho reveló que desde 1970, Nixon había ordenado a las agencias de inteligencia a que espíen a sus opositores. También reveló que los delitos cometidos no se limitaban al caso de Watergate, sino también a sabotaje político, pagos a entidades públicas y espionaje político (Lagos, 1973: 219-220).

latinoamericana se eleva a niveles récord. Por esta razón, bastaron pocas semanas para que toda la región cayera en lo que posteriormente se conoció como la “crisis de la deuda”. Brasil, México, Argentina, Venezuela, Perú, Colombia y Chile fueron los países con mayor endeudamiento (Martínez y Soto, 2012: 42). Cardoso y Faletto (2006:170-172) mencionan que en las relaciones de dependencia se evidencia la preponderancia del mercado externo frente al interno, debido a que las economías periféricas toman sus decisiones en relación a los países del centro.

TABLA 1
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL ACUMULADA (EN MILES DE MILLONES DE USD)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú	Total
1981	35,81	81,91	78,41	8,74	204,87
1982	43,79	94,43	86,27	10,87	235,36
1983	46,11	99,02	93,16	11,51	249,8
1984	49,06	104,36	95,02	12,33	260,77
1985	51,16	104,17	97,06	13,05	265,44
1986	52,69	109,64	101,08	15,05	278,46
1987	58,72	120,47	109,65	17,64	306,48
1988	59,11	118,03	99,4	18,38	294,92
1989	65,54	114,95	94,02	18,73	293,24
1990	62,51	120,3	104,6	20,21	307,62
1991	65,68	121,33	114,22	20,84	322,07
1992	68,61	129,53	112,44	20,42	331
1993	64,68	144,59	130,65	23,65	363,57
1994	75,09	152,9	138,66	26,6	393,25
1995	98,77	160,99	165,47	30,91	456,14
1996	111,39	181,81	156,34	29,03	478,57
1997	126,84	199	147,78	29,7	503,32
1998	140,11	242,03	159,25	30,56	571,95
1999	150,01	245,11	167,19	29,34	591,65

Fuente: Banco Mundial, 2015. *Deuda externa acumulada*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

A partir de la moratoria de México, el sistema financiero internacional suspendió nuevos créditos para toda la región. Como consecuencia de la crisis de la deuda externa, los países latinoamericanos atravesaron un período de hiperinflación y crisis fiscal (ver tabla 2) (Benecke y Nascimento, 2003: 16). La década de 1980, también conocida como la “década perdida”, significó un retroceso social y una crisis generalizada de las economías latinoamericanas (Fernández, 2007: 87). Se acentuó el desequilibrio en la balanza de pagos y aumentó la tasa de inflación así como la deuda externa (Iglesias, 1992: 61). Este acontecimiento reveló los problemas estructurales que frenaban el desarrollo de América Latina, los cuales habían sido encubiertos por el fácil acceso a la financiación externa (Casilda, 2002:112).

TABLA 2
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INFLACIÓN ENTRE 1981-1999 (EN PORCENTAJES)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1981	104,5	101,7	27,9	75,4
1982	164,8	100,5	58,9	64,4
1983	343,8	135	101,8	111,2
1984	626,7	192,1	65,5	110,2
1985	672,2	226	57,7	163,4
1986	90,1	147,1	86,2	77,9
1987	131,3	228,3	131,8	85,8
1988	343	629,1	114,2	667
1989	3079,5	1430,7	20	3398,7
1990	2314	2947,7	26,7	7481,7
1991	171,7	432,8	22,7	409,5
1992	24,9	951,6	15,5	73,5
1993	10,6	1928	9,8	48,6
1994	4,2	2075	7	23,7
1995	3,4	66	35	11,1
1996	0,2	15,8	34,4	11,5
1997	0,5	6,9	20,6	8,6
1998	0,9	3,2	15,9	7,2
1999	-1,2	4,9	16,6	3,5

Fuente: Banco Mundial, 2015. *Inflación precios al consumidor (% anual)*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Las medidas a las que recurrieron los países industrializados reversionaron los términos de intercambio en perjuicio de Latinoamérica, ocasionando el aumento del desempleo y la disminución de su crecimiento económico. Se redujo alrededor del 40% del intercambio de productos básicos entre 1980 y 1986. Adicionalmente, la inversión extranjera en relación al PIB decreció del 24% (1974-1980) al 16% (1983-1990) (Iglesias, 1992: 61). La CEPAL y el Banco Mundial estimaron que la producción per cápita se redujo en 8% en los años 80 (Casilda, 2002: 110). De igual manera, la crisis afectó el mercado laboral disminuyendo los salarios en términos reales y limitando las fuentes de trabajo formal, por lo que la población tuvo que insertarse en el sector informal (Ayuso, 2007).

1.1.3. Medidas económicas del Consenso de Washington

Los años 80 habían dejado un panorama desfavorable de las economías latinoamericanas, estancadas por el peso de la deuda externa y abatidas por altas tasas de inflación (Del Búfalo, 2002:158). Ante la crisis generalizada en los países de América Latina, nace la necesidad de revisar el modelo de crecimiento de la época en búsqueda de mayor estabilidad, apertura comercial y liberalización de las economías de la región (Casilda, 2002:111). Tras la Caída del Muro de Berlín (10 de noviembre de 1989), se

cuestionaba progresivamente al socialismo como sistema económico, razón por la cual se intentó realzar los principios de una economía capitalista (Serrano, 2000: 29). Según la Teoría de los Sistemas Mundiales, entre el centro y la periferia del sistema se establecen relaciones estructurales de dependencia, lo que genera a su vez relaciones de dominación. Asimismo, todas las relaciones que se establecen dentro de un mundo sistémico son de tipo capitalista (Vidal, 2004:20-21).

En noviembre de 1989, durante la conferencia *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, organizada por el *Institute for International Economics* en Washington, se reunieron los representantes de organismos internacionales (Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional), académicos y funcionarios de Estados Unidos y del resto de la comunidad económica internacional para evaluar la situación latinoamericana tras la “década perdida” (Williamson, 2006: 116). John Williamson, economista inglés y profesor de dicho instituto, presentó un listado de diez recomendaciones para reformar la economía de los Estados de América Latina. Eduardo Bidaurrezaga (2012: 71) asegura que estas reformas “*marcaron el punto de inflexión determinante en la orientación de las políticas económicas para las décadas posteriores*”, debido a su corte neoliberal y porque contribuyeron significativamente a la creación y consolidación de la globalización.

Los participantes de la conferencia consideraban que la región latinoamericana requería un modelo económico abierto que facilitara el comercio internacional entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados. Asimismo, suponían que la disciplina fiscal, producto del control de las finanzas públicas, conllevaría a la estabilidad económica (Martínez y Soto, 2012). En la conferencia, se presentaron estudios en base a la agrupación de países. Primeramente se concentraron en Bolivia, Chile y Perú, como tres casos de experimentos en políticas; el segundo conjunto estuvo conformado por Argentina, Brasil y México, por ser los mayores deudores de la región. Colombia y Venezuela conformaron el tercer grupo, y finalmente se unificó a los países del Caribe y Centroamérica (Iglesias, 1992: 63).

La expresión “Consenso de Washington” fue acuñada por J. Williamson para referirse así al paquete de diez reformas de política económica planteadas (ver cuadro 1). Este Consenso propuso un nuevo programa de ajuste

estructural, después de Bretton Woods, para corregir los efectos de la crisis de la deuda (Williamson, 2008: 14). Dentro de la propuesta, el sector privado debía ser el encargado de las actividades económicas y el Estado debía cumplir un rol regulatorio. De esta manera, se pretendía eliminar los rezagos del modelo proteccionista de desarrollo, promoviendo en gran medida el intercambio comercial y flujos de capital (Serra, Spiegel, y Stiglitz, 2008: 5).

CUADRO 1 DECÁLOGO DEL CONSENSO DE WASHINGTON

1.- Disciplina fiscal
2.- Reordenación de las prioridades del gasto público
3.- Reforma fiscal
4.- Liberalización del sistema financiero (tipos de interés)
5.- Tipo de cambio competitivo
6.- Liberalización comercial de las importaciones
7.- Liberalización de la inversión extranjera directa (IED)
8.- Privatizaciones
9.- Desregulación
10.- Derechos de propiedad

Fuente: Williamson, 1990.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

El primer punto del decálogo del Consenso de Washington fue la disciplina fiscal. Los participantes de la conferencia consideraron clave a esta medida, debido a que preponderaba la opinión de que los déficit fiscales eran la principal causa de distorsiones macroeconómicas, manifestándose en procesos inflacionarios, déficit de pagos y fuga de capitales. Señalaban que un déficit presupuestario seguido de altas tasas de inflación reducía la confianza y consecuentemente las inversiones. Para esto, era importante controlar el déficit en base a los gastos y no los ingresos (Iglesias, 1992: 64). La segunda medida planteada se relacionaba con la reordenación de las prioridades del gasto público, en donde el recorte del gasto público era esencial para reducir el déficit sin la necesidad de aplicar impuestos. Para lograr una reducción presupuestaria era esencial eliminar los subsidios y destinar esos recursos a otras áreas estratégicas (Martínez y Soto, 2012).

El tercer punto advertía una reforma fiscal con el objetivo de aumentar la recaudación tributaria, disminuir el gasto público y de esta manera controlar el déficit presupuestario. Enrique V. Iglesias (1992: 65), presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) entre 1988 y 2005, consideraba que un sistema impositivo óptimo dependía de una amplia base tributaria, del establecimiento de reglas simples, de la fijación de tasas marginales moderadas y de la adopción de sistemas eficaces de control y recaudación. La

liberalización del sistema financiero, cuarta medida, se refería al nivel de los tipos de interés. Se establecieron dos principios respecto a la liberalización financiera: el primero sugería que el mercado debería determinar el tipo de interés. Por otra parte, el segundo principio advertía que el tipo de interés real debía ser moderadamente positivo para estimular la inversión (Serra et al, 2008: 7).

La quinta medida del Consenso de Washington apuntaba un tipo de cambio competitivo que fuese determinado por las fuerzas del mercado, para de esta forma promover el crecimiento de las exportaciones. Esto a su vez promovería una política económica orientada hacia el exterior, la cual lograría la recuperación de América Latina (Williamson, 2008: 16). El sexto postulado planteaba la liberalización comercial mediante la gradual reducción de aranceles y el reemplazo del sistema de licencias de importación por tarifas. Considerando la relevancia que tenía la importación de productos intermedios para la producción local, se proponía reconocer a los exportadores mediante descuentos o devoluciones de aranceles fijados sobre ciertos insumos importados (Iglesias, 1992: 66-67).

El séptimo postulado hacía referencia a liberalización de la inversión extranjera directa (IED). Esta reforma se sumó a la política económica orientada hacia el exterior que fomentaba las exportaciones. La IED no traería únicamente capital, sino que aportaría conocimiento, tecnología y experiencia. Este tipo de inversión estimularía la entrada de los capitales requeridos para el sector exportador y permitiría vincular los mercados de los inversionistas y de los países latinoamericanos. (Iglesias, 1992: 68). Para Martínez y Soto (2012) existen dos enfoques que se contraponen a la aplicación de esta política. El primer enfoque se muestra a favor de que la IED invierta en obligaciones del Estado, lo que permitiría prescindir del financiamiento externo, evitando así que aumente la deuda. Por el contrario, la segunda posición considera que la inversión en obligaciones estatales aumentaría la deuda pública interna y por ende habría mayor déficit fiscal.

Las privatizaciones, la octava medida del Consenso de Washington, pretendían aliviar el presupuesto estatal. Mediante las privatización de las

empresas paraestatales⁴ se dispondría de mayores recursos, los cuales podían ser destinados a áreas de carácter social para combatir los principales problemas en América Latina (Martínez y Soto, 2012). A partir del Plan Baker⁵, Estados Unidos y los organismos internacionales habían insistido en mostrar los beneficios que constituiría la privatización de empresas latinoamericanas (Iglesias, 1992: 68). La penúltima reforma promovía la desregulación de normas que obstaculizaban el ingreso de empresas extranjeras. Este proceso estaba directamente relacionado con las privatizaciones, puesto que para la venta de empresas paraestatales era necesario reformar las leyes. Igualmente, este punto buscaba la eliminación del control de precios, de las barreras a las importaciones y de los mecanismos de control de las compañías extranjeras (Bidaurratzaga, 2012: 72).

Finalmente, el Consenso de Washington aspiraba a la creación de derechos de propiedad firmemente establecidos y garantizados. Para asegurar su aplicación eran necesarios eficientes sistemas legales, de contabilidad y de regulación, para impulsar el desarrollo del sector privado. Estas diez medidas económicas enfatizaban que el rol que debía tener el Estado se reducía a ser el mero facilitador de los negocios del sector privado, regulador ocasional de los excesos del mercado y garante del orden social (Martínez y Soto, 2012).

1.2. Influencia de Organismos Financieros Internacionales para la aplicación de las medidas del Consenso de Washington

El Consenso de Washington fue respaldado por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, la Reserva Federal, el Congreso estadounidense, las agencias económicas del mismo gobierno y *think tanks* (grupo de expertos) dedicados a la formulación de políticas económicas que buscaban cambios estructurales en Latinoamérica. Sin embargo, es importante resaltar que los mayores propulsores de estas reformas neoliberales fueron los organismos financieros internacionales que tenían su sede en Washington; es decir, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco

⁴ Empresas públicas surgidas por decisión estatal, con patrimonio público y sujetas a la regulación gubernamental (Cruz, 1986: 189)

⁵ En octubre de 1985, James Baker, secretario del Tesoro estadounidense, lanzó un plan que proponía que los países deudores debían regirse a programas de ajuste estructural; y los organismos internacionales de crédito (especialmente el Banco Mundial) debían financiar proyectos que permitieran el crecimiento y la recuperación de la capacidad de pago de los países endeudados (Sangermano, 2005: 3).

Interamericano de Desarrollo (BID) (Calvo, 2010: 335). Por esta razón, se presentará la injerencia de estos tres organismos en la aplicación del Consenso de Washington en América Latina.

1.2.1. Fondo Monetario Internacional (FMI)

La idea de crear el Fondo Monetario Internacional (en adelante FMI), nació en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos; durante una conferencia de las Naciones Unidas. Entre el 1 y 22 de julio de 1944, los representantes de 44 países pactaron el establecimiento de un marco para la cooperación económica con el fin de evitar que se repitan los acontecimientos que llevaron a la Gran Depresión de los años 30. Los representantes redactaron la carta orgánica, conocida como el Convenio Constitutivo para crear una entidad internacional que supervisara el Sistema Financiero Internacional (SFI). Se esperaba que este fondo fomentase la eliminación de las restricciones cambiarias en el intercambio de bienes y servicios (FMI, 2006: 8-9).

No fue hasta diciembre de 1945, con la firma de los primeros 29 países, que el FMI inició oficialmente sus actividades (International Monetary Fund, 2015). Esta institución internacional, con sede en Washington, D.C., establece seis fines específicos en el Artículo I de su Convenio Constitutivo. Primeramente, fomentar la cooperación monetaria internacional, siendo una institución permanente que sirva de consulta y colaboración en cuestiones de esta materia. También, facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio mundial, para alcanzar altos niveles ocupacionales y de ingresos reales. En tercera instancia, buscaba lograr una estabilidad de los tipos de cambio evitando depreciaciones cambiarias competitivas. Como cuarto fin, tenía ayudar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos y eliminar las restricciones cambiarias que obstaculicen el comercio internacional (FMI, 2006: 11).

Además, el FMI quería infundir confianza mediante el otorgamiento de préstamos a aquellos países miembros que atravesaban problemas de balanzas de pagos, sin la necesidad de recurrir a medidas perniciosas. La entrega de recursos no pretendía ser únicamente un financiamiento temporal, sino que se buscaba respaldar las reformas que contribuirían a remediar

problemas fundamentales. Por último, tenía como meta acortar la duración y disminuir los desequilibrios en las balanzas de pago de estos países (FMI, 2006: 11). Por otro lado, Alicia Girón (2008: 45) expresa que la creación del FMI tenía como fin facilitar las transacciones de intercambio del SFI y de esta manera dar las pautas para el desarrollo.

Para el cumplimiento de estos objetivos, el FMI debía realizar el seguimiento de las medidas financieras y económicas de los países miembros, analizar su evolución y ofrecer asesoramiento de política económica. De igual manera, se comprometía a brindar asistencia técnica, mediante el asesoramiento en el diseño e implementación de las políticas monetaria y fiscal y en la creación de nuevas instituciones financieras. Asimismo, ayudaría en la formación de funcionarios y expertos locales mediante capacitaciones (Banco de México, 2010: 3-6). Es importante mencionar que los préstamos del Fondo están financiados por las cuotas que aporta cada uno de sus miembros, y pueden ser de corto y mediano plazo. Tanto el FMI como el Banco Mundial se rigen bajo un sistema en el que los derechos de voto son proporcionales a la alícuota financiera que cada país aporta⁶. En consecuencia, los países con mayores recursos económicos tenían la mayoría de votos, lo que les permitía imponer sus puntos de vista (ver cuadro 2) (Millet y Toussaint, 2002:86).

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN DE LOS DERECHOS DE VOTO EN EL FMI EN 1999
(PRINCIPALES PAÍSES)

País	Derecho de voto
EE.UU	17,11%
Japón	6,14%
Francia	4,95%
Reino Unido	4,95%
Arabia Saudí	3,23%
China	2,94%
Rusia	2,75%
Otros(*)	57,93%
Total	100,00%

(*) Este grupo está conformado por 171 países, los mismos que tienen un derecho de voto mínimo.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2002.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Para que el FMI otorgue financiamiento, los países solicitantes de crédito debían adoptar políticas que se rigieran a los programas de ajuste que esta institución proponía para resolver sus problemas de balanza de pagos (Banco de México, 2010: 35). De igual manera, la continuidad de la asistencia financiera estaba condicionada a la implementación eficaz de estos proyectos

⁶ El sistema adoptado por el FMI se resumía en "1USD= 1voto" (Millet y Toussaint, 2002:96).

(FMI, 2015). Los programas de ajuste eran elaborados por las autoridades del país beneficiario junto con el equipo del FMI, garantizando así el desembolso económico (Banco de México, 2010: 33). Sin embargo, los puntos a cumplirse estaban dirigidos por esta institución financiera, debido a que al ser dueña del capital, tenía el control. Como Mayer Amschel Rothschild⁷ dijo: *“Dadme el control de la moneda de una nación, y no tendré que preocuparme de quienes dictan sus leyes”* (Millet y Toussaint, 2002:86).

Las condiciones, o más bien imposiciones, del FMI estaban resguardadas bajo una aparente aceptación de los países que solicitaban préstamos. De esta manera, con mínima legitimidad dentro de un marco de democracia, se daba una apariencia de consenso entre las partes a través de un memorando de entendimiento, conocido como “Carta de Intención”. En medio de una crisis latinoamericana generalizada, la principal preocupación del FMI era garantizar el cumplimiento del pago de la deuda externa, para evitar que la crisis recaiga sobre los bancos norteamericanos que habían otorgado préstamos a América Latina. Asimismo, procuraba evitar que los demás países sigan el ejemplo mexicano y formen un sindicato de países deudores, pudiendo así imponer condiciones a la banca acreedora (Dávalos, 2003: 3- 4).

La Carta de Intención expresaba la “voluntad” de un país para cumplir las metas de política económica planteadas por el FMI (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, S/F). El argumento que esta institución utilizaba para imponer sus reformas era que los países endeudados no hubieran tenido que recurrir al FMI si hubiesen manejado una disciplina fiscal desde un principio. Las políticas de estabilización macroeconómica, conocidas también como políticas de ajuste, planteaban recortes del gasto público, reformas tributarias, devaluación de la moneda, aumento de impuestos y la eliminación de programas de ayuda y protección social. Sin embargo, esta entidad financiera establecía las mismas reformas para todos los Estados prestatarios independientemente de su estructura productiva, población o ubicación geográfica. Es decir, exigía el cumplimiento de un mismo “recetario” sin ni siquiera analizar la realidad de cada país (Dávalos, 2003: 2,5).

⁷ Mayer Amschel Rothschild (1744- 1812) fue un banquero alemán y es considerado el padre de las finanzas internacionales. Fue fundador de la dinastía banquera Rothschild, conocida como la familia más adinerada de la historia (Ferguson, 1999:17)

A través del acatamiento de las Cartas de Intención, se vulneraba la capacidad de respuesta de los países, pues al tener mayores obligaciones por cumplir y estar sujetos a préstamos del FMI, los deudores se volvían aún más dependientes del organismo. Eric Toussaint (2006: 274-76) declara que estos préstamos únicamente protegían a los bancos de Estados Unidos y a los de los países acreedores. Además agrega que estos programas *“han minado la soberanía nacional y muy a menudo han obstaculizado el desarrollo de instituciones democráticas responsables capaces de corregir sus propios errores y de responder a los cambios que intervienen en la situación exterior”*. La deuda externa de los países latinoamericanos ha significado el encadenamiento a una dependencia financiera, cada vez mayor respecto a los organismos financieros internacionales, ratificando la posición de América Latina como periferia. Wallerstein manifestó que el sistema-mundo integra una economía mundial en donde la posición de los países es relativa respecto a las demás de acuerdo a sus características internas, tanto políticas como económicas, lo que se traduce en menor o mayor grado de jerarquía de fuerzas y de sistemas productivos (Halsall, 1997).

1.2.2. Banco Mundial (BM)

El Banco Mundial fue creado en la misma conferencia donde se constituyó el Fondo Monetario Internacional, en julio de 1944 en Bretton Woods. Inicialmente fue fundado bajo el nombre de Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), y comenzó a funcionar en 1946 con la participación de 38 países miembros (Banco Mundial, 2007:1). Estas instituciones internacionales aparecen en medio de un escenario devastador, producto de la Segunda Guerra Mundial, por lo que la primera función del Banco era ayudar a la reconstrucción de Europa. Se pensaba que fomentando el desarrollo económico, a través del BIRF, y con la cooperación monetaria a cargo del FMI, se lograría mantener la paz. Se presentaron estas opciones dado que varios académicos consideraban que uno de los principales causantes de la guerra había sido la inestabilidad económica (Bencheikh, Greard, Rinaldi y Von Trapp, 2005:11).

A medida que Europa fue recuperándose y que ingresaron nuevos miembros, el BIRF volteó su atención hacia las necesidades de los países en desarrollo (Bencheikh et al, 2005:11). Por esta misma razón, la institución creció y actualmente el Grupo del Banco Mundial lo conforman cinco

organizaciones: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) (Banco Mundial, 2007:1). En este trabajo se utilizará el término Banco Mundial (en adelante BM) para referirse a la institución financiera en su conjunto.

Actualmente, el BM tiene sede en Washington D.C., está integrado por 188 países y su principal objetivo es reducir la pobreza alrededor del mundo y mejorar las condiciones de vida de la población, fomentando el desarrollo económico y social (Afi, 2015:3). En afán de cumplir con su objetivo, esta institución opera en tres facetas: financiera, de cooperación y de conocimiento. Dentro de la parte financiera, el BM se encarga en recaudar fondos en el mercado internacional y de gestionarlos. Como organismo de cooperación, una vez que se haya aprobado el préstamo, el BM entrega diferentes proyectos que considera generarán un impacto positivo en el desarrollo de los países. En cuanto al conocimiento, se incluye equipos de investigación que procesan los datos recopilados, con el fin de plantear nuevos enfoques y políticas de desarrollo (Bencheikh et al, 2005:11).

Los 5 organismos del Grupo Banco Mundial cumplen diferentes funciones pero son complementarias. El BIRF busca reducir la pobreza promoviendo un desarrollo económico sostenible. Por esta razón ofrece préstamos y asistencia para el desarrollo a países de ingresos medianos, capaces de pagar tasas de interés similares a las de mercado. Por otra parte, la AIF nació en 1960 debido a que se evidenció que los países en desarrollo muy pobres no podían pagar los préstamos en las condiciones propuestas por el BIRF. Por esta razón, se consideraron nuevas modalidades de préstamo para estos países, pero bajo condiciones altamente concesionarias. Otorga donaciones y préstamos libres de interés. Sin embargo, la condición de país idóneo para recibir estos créditos es transitoria, debido a que lo que se busca es éste mejore su economía y pueda ser sujeto de crédito en otras entidades (Banco Mundial, 2007:12-13).

La CIF, fundada en 1956, impulsa la inversión del sector privado en países de escasos recursos ofreciendo préstamos e inversiones de capital para

iniciativas empresariales. Por su parte, el OMGI, creado en 1988, incentiva la inversión extranjera a través de la entrega de garantías y seguros contra riesgos no comerciales a los prestamistas. Igualmente, ofrece apoyo técnico a los gobiernos para reducir posibles barreras al ingreso de capitales (Afi, 2015:4). Finalmente, el CIADI, constituido en 1966, se encarga de resolver disputas entre los países miembros e inversionistas de otros países miembros mediante arbitraje y conciliación. Recurrir a este organismo es un acto voluntario; no obstante, una vez que las partes acuerden iniciar el proceso, ninguna puede retirarse unilateralmente (Bencheikh et al, 2005:16). Las decisiones del BM están a cargo del Consejo de Administración, que está conformado por 24 miembros y que fue constituido bajo las mismas reglas del FMI; es decir, cada dólar representa un voto (ver cuadro 3) (Millet y Toussaint, 2002:104).

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN DE LOS DERECHOS DE VOTO EN EL BM EN 1999
(PRINCIPALES PAÍSES)

País	Derecho de voto
EE.UU	16,45%
Japón	7,89%
Alemania	4,51%
Francia	4,32%
Reino Unido	4,32%
Arabia Saudí	2,79%
China	2,79%
Rusia	2,79%
Otros(*)	54,14%

(*) Este grupo está conformado por 158 países, los mismos que tienen un derecho de voto mínimo.

Fuente: Banco Mundial, 2002.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

El Consenso de Washington no establecía únicamente medidas de corto plazo, que estaban a cargo del FMI, sino que también agrupaba políticas de mediano y largo plazo. Por esta razón, el BM vio la necesidad de realizar cambios profundos en las instituciones vigentes, a lo que denominó “reforma estructural”. Para llevar a cabo esta reforma, en 1990 introdujo un documento en donde se detallaban los objetivos relacionados con la estrategia de desarrollo nacional, los ejes de acción, las líneas de crédito, el monto de los préstamos, las tasas de interés, el plazo de pago, las garantías de cumplimiento, los sectores en los que se trabajaría, los períodos de gracia, las fechas en que se realizarían los desembolsos y los acuerdos institucionales a los que debía acogerse cada país. A este escrito se lo presentó como *Country Assistance Strategy* (en adelante CAS) o “Estrategia de Asistencia para el País” (Dávalos, 2004:2-5).

Un CAS presentaba el programa de participación e inversión en un país miembro y era planificado por representantes de cada país y por técnicos que estaban bajo la autorización del BM. No obstante, el país que recibía la ayuda no tenía mayor capacidad para inferir en la redacción del documento. Las condiciones de ayuda descritas en los CAS eran tan específicas que incluso se presentaban detalles a nivel de contratación a proveedores y personal administrativo. El solicitante no podía discutir u orientar el modelo de ayuda que deseaba recibir, puesto que el BM era el único encargado de establecer estos términos (Millet y Toussaint, 2002:105).

Para cumplir con lo establecido era indispensable consolidar un “buen gobierno” que pudiese imponer las medidas de ajuste, estabilización y la reforma estructural sin oposición o resistencia social y/o política; y en caso de existir, el gobierno debía ser capaz de controlarlas. Como se necesitaba garantía de un gobierno con dichas características, las reformas también iban dirigidas al sistema político de cada país. Así, se buscaba extender las capacidades de decisión del presidente y reducir la injerencia de los órganos legislativos y participación ciudadana. De esta manera, bastaba la plena disposición por parte del ejecutivo para lograr esta transformación política. Dentro de los cambios estructurales se aspiraba la privatización de empresas paraestatales, y la aplicación de políticas de liberalización y desregulación (Dávalos, 2003:3).

A pesar de la detallada redacción de las prácticas que debían acatar los países demandantes, no constaba una disposición para que se verifiquen los propósitos sociales. Independientemente de que el país lograra reducir o no sus índices de pobreza, estaba en la obligación de pagar la deuda. Dávalos (2004:5) considera que los países receptores de la ayuda financiera terminaban más pobres, más vulnerables, más endeudados y con un Estado prácticamente desmantelado. El CAS, al ser un pre-requisito para el otorgamiento de los préstamos, era entonces el documento que plasmaba la condicionalidad del BM (Mainhardt-Gibbs y McElhinny, 2013:1).

Por otra parte, el CAS estaba armonizado con las Cartas de Intención y las demás condicionalidades determinadas por el FMI. De esta manera, las políticas de ajuste del FMI se complementaban con la reforma estructural

formulada por el BM, constituyendo así una sola estrategia (Dávalos, 2003: 2). Además, como el banco persigue un modelo de desarrollo concreto, establecía la intervención en diferentes sectores sociales y económicos clave (Mainhardt-Gibbs y McElhinny, 2013: 1). Según Paúl Dávalos (2003: 3) el CAS *“es el producto más elaborado del que [los organismos internacionales] disponen para interferir en las decisiones económicas de los países”*. Si se toma en cuenta que la ayuda financiera entregada aumenta el endeudamiento externo del país, se estaría consolidando la dependencia de los países insolventes frente a aquellos que financian su “desarrollo”. Esto se debería a que una vez adquirida una deuda mayor, los países prestatarios se veían obligados a adoptar las reformas de política económica impuestas por estos organismos.

1.2.3. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

El Banco Interamericano de Desarrollo es una institución financiera internacional, fundada inicialmente por 18 países de América Latina y el Caribe, junto con Estados Unidos el 30 de diciembre de 1959 (SEGEPLAN, S/F). Su sede se ubica en Washington D.C., y fue creado para ayudar a impulsar el desarrollo económico, social, individual y colectivo de América Latina y el Caribe (BID, 1996: 5). El Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante BID) lo conforman el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) (OAS, 2013:1). La CII se estableció para respaldar financieramente a las pequeñas y medianas empresas privadas, para de esta manera contribuir al desarrollo latinoamericano. Por su parte, el FOMIN, creado en 1992, promueve la viabilidad de las economías de mercado en América Latina (BID, 2009:1). En el desarrollo de este trabajo se utilizará el término BID, para referirse a la institución en su conjunto.

Para que el BID pueda cumplir su objetivo, se estipula en el Artículo 1 de su Convenio Constitutivo las funciones que el banco debía ejercer. En primera instancia, se indica la necesidad de promover simultáneamente la inversión pública y privada para fines de desarrollo; dar prioridad a los préstamos que aporten de manera eficaz el crecimiento económico de los países en desarrollo; y proveer asistencia técnica para la preparación, financiamiento y ejecución de programas de desarrollo, en donde se realice un estudio de prioridades para formular proyectos específicos (BID, 1996:5). Por

otro lado, se estipula que este organismo ofrece cuatro modalidades de cooperación: cooperación financiera reembolsable, cooperación financiera no reembolsable, cooperación técnica no reembolsable y asistencia técnica (SEGEPLAN, S/F).

El BID es el banco regional de desarrollo más grande y antiguo del mundo. Tiene como prioridades la reducción de la pobreza y la desigualdad social, afrontar las necesidades de los países pequeños y vulnerables, promover el desarrollo a través del sector privado, el cambio climático, energía renovable y sostenibilidad ambiental, y la cooperación e integración regional (BID, 2015a). El organismo plantea que es necesario el fortalecimiento de las redes de seguridad social, así como invertir en mejores infraestructuras, haciendo especial énfasis en el agua y saneamiento. También resalta la importancia de desarrollar fuentes de energía renovables y generar respuestas a los retos que plantea el cambio climático. Además, promueve la creación de eficaces políticas sociales y programas, así como apoya el desarrollo regional de ciencia y tecnología. En cuanto al sector privado, sugiere que se lo involucre en los proyectos sociales y de desarrollo y destaca el papel que tienen la educación e innovación (OAS, 2013:2).

El BID cuenta con 26 países miembros prestatarios, latinoamericanos y caribeños, y los agrupó en 2 categorías en función de su PNB⁸ per cápita en 1997. El Grupo I, tenía una mayor renta per cápita y el BID canalizaba 65% del volumen de sus préstamos. Argentina, Brasil y México pertenecían a este grupo. Por el contrario, el Grupo II, tenía menores ingresos y recibía 35% del volumen de los préstamos. Perú estaba dentro de esta categoría. Además de los 26 países prestatarios, el BID está conformado por Canadá y Estados Unidos; y 20 países extra regionales (Banco de México, 2010:57). El poder de voto de cada uno está basado en el pago realizado a los fondos de capital del banco. El grupo de los países latinoamericanos y caribeños tiene 50,2% del poder de voto. Seguido por Estados Unidos con 30,1%, Japón 5%, Canadá 4% y 10,97% los demás países miembros (OAS, 2013:3).

⁸ Siglas de Producto Nacional Bruto (PNB). Este indicador difiere del PIB en función de la medición de la producción. Mientras que el PIB cuantifica la producción total de un país, independientemente de la residencia del factor productivo que la genera; el PNB incluye los bienes y servicios generados por residentes de un país, aunque éstos se produzcan en el extranjero (Universidad Andina Simón Bolívar, S/F).

La máxima autoridad del BID es la Asamblea de Gobernadores, en la que todos los países miembros nombran sus representantes. Generalmente, son gobernadores los Ministros de Hacienda o Ministros de Finanzas, los Presidentes de Bancos Centrales u otros funcionarios con cargos de jerarquía similar (Banco de México, 2010:60). Para el BID, el documento equivalente a la “Carta de Intención” del FMI y al “CAS” del BM, es la “Estrategia de País”. Este instrumento también es conocido como “Documento del País” o “CP” (por sus siglas en inglés de “*Country Paper*”). El BID presenta estrategias sectoriales a nivel de América Latina, no obstante su labor se extiende mediante la creación de estrategias particulares para cada país. Un equipo de profesionales del banco, en coordinación con el país en cuestión, redacta la Estrategia de País (Rico y Reygadas, 2000:210). En este escrito se exponen las prioridades de desarrollo del país que a su vez estén conforme a las estrategias de desarrollo planteadas por el BID (BID, 2015c).

En la Estrategia de País se presenta una síntesis de la situación económica de cada miembro. Así, el BID y los demás participantes realizan un estudio analítico de la información y proponen una estrategia de desarrollo dividida por sectores económicos y sociales. Por ejemplo, esbozan proyectos para un desarrollo urbano y rural, educación, transporte, salud, medio ambiente, comercio y modernización del Estado. Por esta razón, el escenario de cada país y el enfoque de desarrollo propuesto se convierten en el marco de referencia de las operaciones que el BID financia (BID, 2015c). Rico y Reygadas (2000:210) expresan que por medio de este instrumento, se busca diseñar políticas de desarrollo que estén acorde al contexto social, político y económico de cada país.

El Consenso de Washington y los organismos financieros internacionales coincidían en que era necesaria una transformación radical de la política social⁹ latinoamericana para que se lleven a cabo las medidas de liberalización. El FMI, BM y BID otorgaron préstamos bajo la condición de que los países de América Latina reorientaran su gasto público y aplicaran programas para reformar la legislación laboral y la seguridad social. Como los Estados prestatarios necesitaban financiamiento para superar la crisis fiscal,

⁹ Sonia Fleury (2002:2) define a la política social como “*las decisiones, estrategias e instrumentos (programas y proyectos) que se orientan para el cumplimiento de determinadas metas en los sectores de educación, salud, vivienda y seguridad social*”.

debieron acatar sus disposiciones. Además, la imposibilidad de cumplir con los intereses de la deuda externa incrementó la dependencia de América Latina frente a las entidades financieras, que tenían el apoyo de determinados grupos y países motivados por sus propios intereses económicos y políticos (Bonaf, 2002:7).

1.3. Crecimiento económico en América Latina

Para el análisis de un programa económico, es necesario examinar la información obtenida a través de varios indicadores. No obstante, si se los estudia aisladamente, los resultados obtenidos de la investigación serían erróneos. Por esta razón, a continuación se presentarán dos de los principales indicadores macroeconómicos de los países latinoamericanos (PIB y la balanza de pagos), y se considerarán otros índices en torno a la productividad y competitividad. De esta manera, se buscará profundizar la investigación y presentar un enfoque global en cuanto al crecimiento económico de América Latina en la década de los años noventa, período en el que pueden evidenciarse los resultados de la implementación de las políticas económicas neoliberales.

1.3.1. PIB y la balanza de pagos

Según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México, INEGI (2003:16) el Producto Interno Bruto (PIB) es *“el valor total de la producción de bienes y servicios finales generados dentro del territorio nacional durante un cierto periodo de tiempo, generalmente un año”*. De acuerdo al Banco Central del Ecuador, este indicador se utiliza para medir el tamaño de la economía de un país desde la óptica de los productores y de los consumidores finales. El crecimiento económico de un país se mide a través del incremento porcentual del PIB (Universidad Andina Simón Bolívar, S/F: 1). Además, este indicador representa el potencial económico que tiene un país (INEE, 2007:92). Como se mencionó previamente, la década de los años 80 se caracterizó por ser un período de crisis generalizada en los países latinoamericanos. Durante la llamada década perdida, estos países afrontaron un elevado endeudamiento público, acompañado de una mínima inversión extranjera y crecientes tasas de inflación (Salvia, 2008: 1).

En los años 80, el crecimiento del PIB anual en América Latina presentó repetidamente valores negativos, cifras que pusieron en evidencia la inestabilidad macroeconómica de la región (ver tabla 3). El gráfico 1 muestra que entre 1981 y 1989, los cuatro países analizados tuvieron un crecimiento negativo del PIB. Durante esta década, América Latina tuvo un crecimiento promedio de apenas 0,6%. Argentina, en comparación con los demás países en estudio, presenta el mayor decrecimiento en la década perdida (-1,3%); seguida por Perú con un decrecimiento de -0,2%. Sin embargo, Perú presenta picos extremos en el crecimiento de su PIB de un año a otro, lo que muestra su inestable y frágil economía. Por ejemplo, en 1987 tuvo una variación positiva de 9,7% del crecimiento del PIB y un año después, éste valor cayó abruptamente a -9,4%.

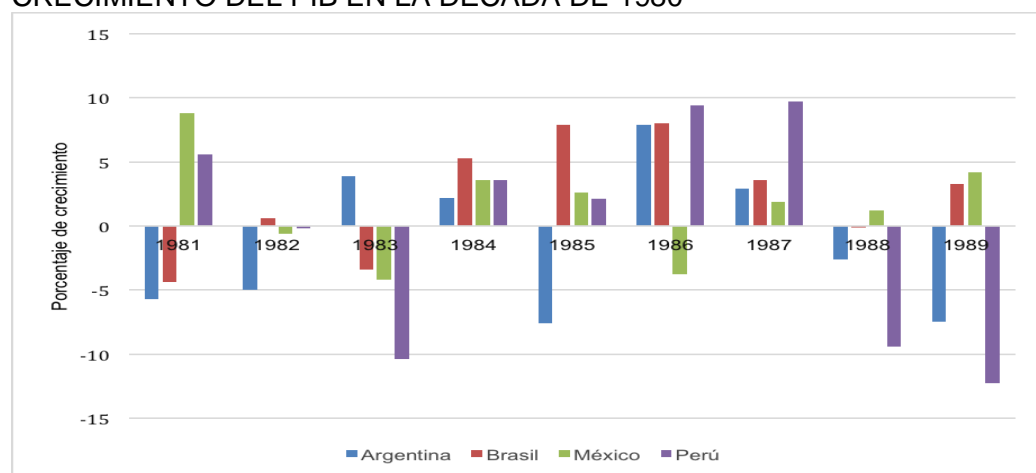
TABLA 3
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1980 (EN PORCENTAJES)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú	Promedio
1981	-5,7	-4,4	8,8	5,6	1,1
1982	-5	0,6	-0,6	-0,2	-1,3
1983	3,9	-3,4	-4,2	-10,4	-3,5
1984	2,2	5,3	3,6	3,6	3,7
1985	-7,6	7,9	2,6	2,1	1,3
1986	7,9	8	-3,8	9,4	5,4
1987	2,9	3,6	1,9	9,7	4,5
1988	-2,6	-0,1	1,2	-9,4	-2,7
1989	-7,5	3,3	4,2	-12,3	-3,1
Promedio	-1,3	2,3	1,5	-0,2	0,6

Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB (% anual)*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1980



Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB (% anual)*

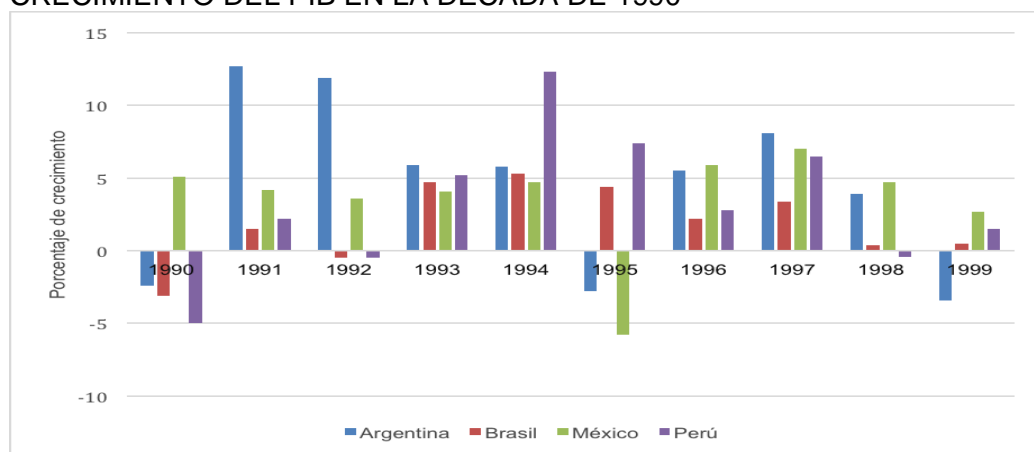
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Por su parte, Brasil y México se muestran como las economías más dinámicas del grupo con un crecimiento promedio del PIB de 2,3% y 1,5%

respectivamente. Valores que superan notablemente el promedio de la región (0,6%) (Ver tabla 3). Para el Consenso de Washington, las principales causas del estancamiento económico en América Latina eran la excesiva y persistente intervención estatal en las actividades comerciales, y su incapacidad para controlar el déficit público (Salvia, 2008: 2). Por esta razón, las reformas propuestas en Washington aspiraban restar los efectos de la deuda externa a través del libre mercado y la apertura comercial latinoamericana (O'Connor, 2007: 8).

Sin embargo, si se compara el crecimiento del PIB de los años 80 con el de los años 90 (gráficos 1 y 2), se observa una recuperación relativa en esta última década. Las medidas neoliberales adoptadas a partir del Consenso de Washington no dejaron un saldo netamente positivo para Latinoamérica. Si bien es cierto, el crecimiento promedio anual del PIB entre 1990 y 1999 superó al de la década pasada (3,7% frente a 0,6%) (ver tabla 4), este porcentaje no fue mejor que 5,5%, logrado entre 1950 y 1970 (O'Connor, 2007:9). Además, como puede observarse en el gráfico 3, las tasas de crecimiento del PIB latinoamericano son inestables y puede dividirse a la década por la mitad, tras la Crisis del Tequila¹⁰ desatada en diciembre de 1994 (Arnaudo, Querol y Pérez, 2003: 4).

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1990



Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB (% anual)*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

¹⁰ Esta crisis surgió tras la aplicación del programa de estabilización y reformas estructurales, lo que permitió un fuerte flujo de capitales. Además el auge petrolero mexicano, hizo que el peso sea una moneda excesivamente fuerte que los bienes mexicanos no estaban en capacidad de competir en el mercado internacional. Por esta razón, México devaluó su moneda el 20 de diciembre de 1994 (Pérez, 2010: 21). Esta devaluación causó efectos como altas tasas de inflación y de interés, así como el colapso de la actividad económica (Arnaudo et al, 2003: 7).

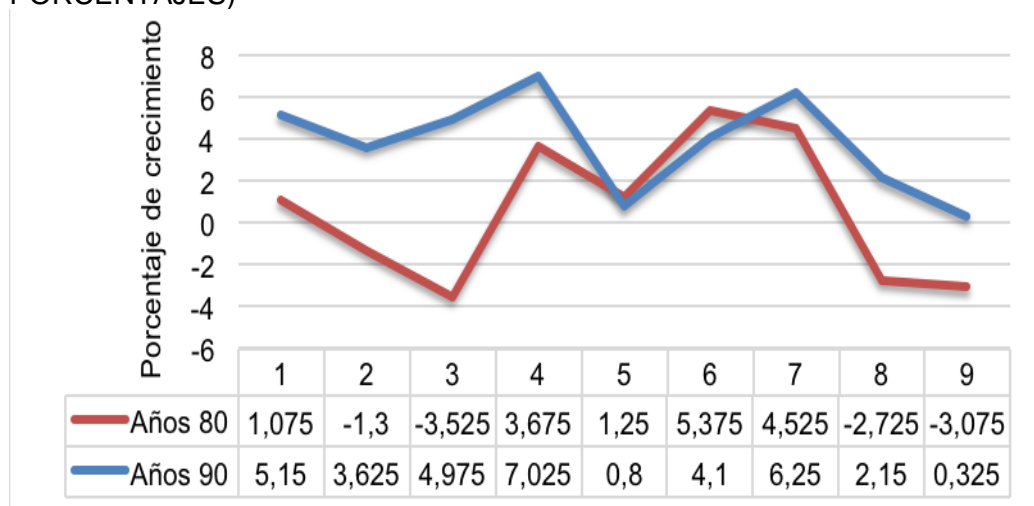
TABLA 4
CRECIMIENTO DEL PIB EN LA DÉCADA DE 1990 (EN PORCENTAJES)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú	Promedio
1990	-2,4	-3,1	5,1	-5	-1,3
1991	12,7	1,5	4,2	2,2	5,2
1992	11,9	-0,5	3,6	-0,5	3,6
1993	5,9	4,7	4,1	5,2	5,0
1994	5,8	5,3	4,7	12,3	7,0
1995	-2,8	4,4	-5,8	7,4	0,8
1996	5,5	2,2	5,9	2,8	4,1
1997	8,1	3,4	7	6,5	6,3
1998	3,9	0,4	4,7	-0,4	2,2
1999	-3,4	0,5	2,7	1,5	0,3
Promedio	5,02	2,09	4,02	3,56	3,7

Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB (% anual)*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 3
PROMEDIO ANUAL DEL CRECIMIENTO DEL PIB ENTRE 1981-1999 (EN PORCENTAJES)

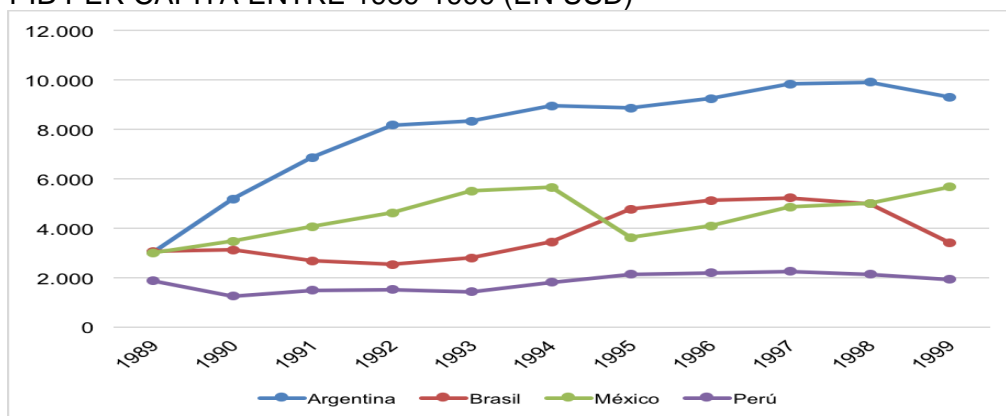


Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB (% anual)*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Por otra parte, se analiza el PIB per cápita en América Latina. Este indicador relaciona el valor total de mercado de los bienes y servicios finales generados en la economía de un país y el número total de sus habitantes durante un año (INEE, 2007:92). Es decir, es el valor del PIB dividido para el número de habitantes de un país. En el gráfico 4, se distingue que el ingreso promedio que recibe cada persona en Latinoamérica es sumamente fluctuante, sin embargo en el período analizado todos los países mejoran en este indicador. Argentina presenta los valores más oscilantes durante las dos décadas. Su PIB per cápita aumenta considerablemente, de USD\$ 3.037 a USD\$ 9.285. Es decir, se triplica entre 1989 y 1999. Por el contrario, el PIB per cápita peruano aumenta tan solo 3,3% en la misma década; y México y Brasil 89,1% y 11,83%, respectivamente (ver tabla 5).

GRÁFICO 4
PIB PER CÁPITA ENTRE 1989-1999 (EN USD)



Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB per cápita*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 5
PIB PER CÁPITA ENTRE 1980-1999 (EN USD)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1989	3.037	3.051	2.995	1.861
1990	5.180	3.107	3.462	1.269
1991	6.855	2.680	4.065	1.479
1992	8.161	2.526	4.616	1.519
1993	8.327	2.792	5.499	1.439
1994	8.949	3.428	5.637	1.820
1995	8.858	4.755	3.604	2.133
1996	9.228	5.110	4.088	2.184
1997	9.812	5.221	4.856	2.270
1998	9.900	4.981	4.986	2.144
1999	9.285	3.412	5.663	1.922
Variación*	205,72%	11,83%	89,10%	3,29%

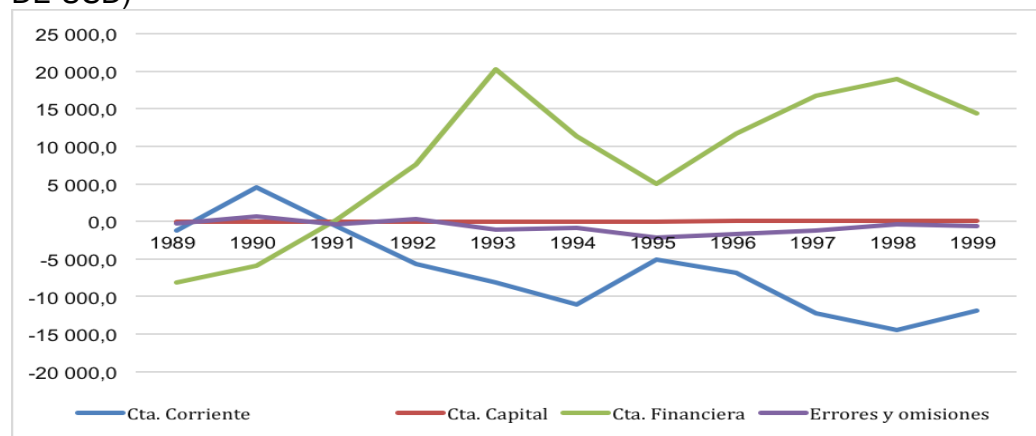
Los valores de (*) corresponden a la variación final de la década de estudio y se presentan en porcentajes.

Fuente: Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB per cápita*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Otro indicador económico analizado es a balanza de pagos, y se lo define como el “registro estadístico que resume sistemáticamente las transacciones económicas entre los residentes de un país y el resto del mundo, realizadas durante un período determinado, normalmente un año” (ALADI, S/Fa). La balanza de pagos se compone principalmente de cinco cuentas: cuenta corriente, cuenta de capital, cuenta financiera, cuenta de errores y omisiones y cuenta de reservas y partidas conexas. La cuenta corriente registra los bienes, servicios, renta y las transferencias corrientes. Conjuntamente, la cuenta de capital incluye las transferencias de capital y la adquisición de activos inmateriales no producidos, como por ejemplo las patentes. La cuenta financiera contabiliza las inversiones directas, inversiones de cartera y otras inversiones. Además, la cuenta de errores y omisiones comprende las operaciones no registradas y compensa la sobreestimación o subestimación de las cuentas anteriores. Finalmente, la cuenta de reservas y partidas conexas se refiere a los activos y pasivos que constituyen las reservas (Pérez, 2010:1-4; CEPAL, 2006:13-14).

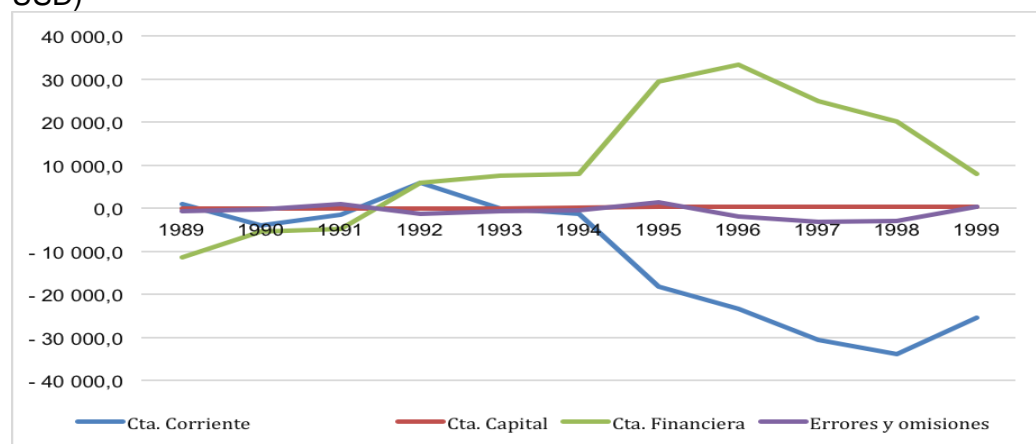
La balanza de pagos es considerada uno de los indicadores macroeconómicos más importantes debido a que muestra la situación económica y financiera de un país de forma ampliada. Asimismo, registra los gastos que un Estado realiza en el exterior y las inversiones percibidas por parte de la comunidad internacional. Si se registran valores positivos, se entiende que el país tiene un superávit, y en caso de presentarse una balanza de pagos negativa, se trata de un déficit (CEPAL, 2015: 1). Los gráficos 5, 6, 7 y 8 revelan que las cuentas corrientes de Argentina, Brasil, México y Perú fueron negativas en los años 90. Estos valores muestran que el volumen de las exportaciones fue menor que el de las importaciones durante esta década.

GRÁFICO 5
BALANZA DE PAGOS DE ARGENTINA ENTRE 1989-1999 (EN MILLONES DE USD)



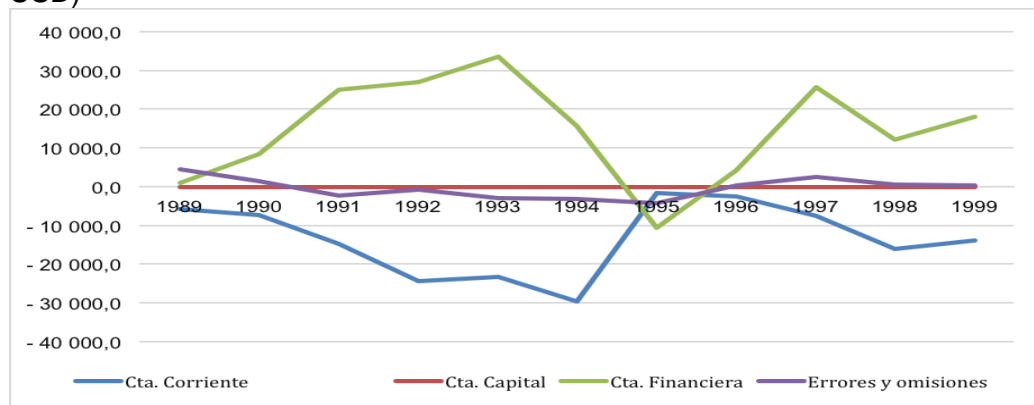
Fuente: CEPAL, 2006. *América Latina y el caribe, balanza de pagos 1980-2005*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 6
BALANZA DE PAGOS DE BRASIL ENTRE 1989-1999 (EN MILLONES DE USD)



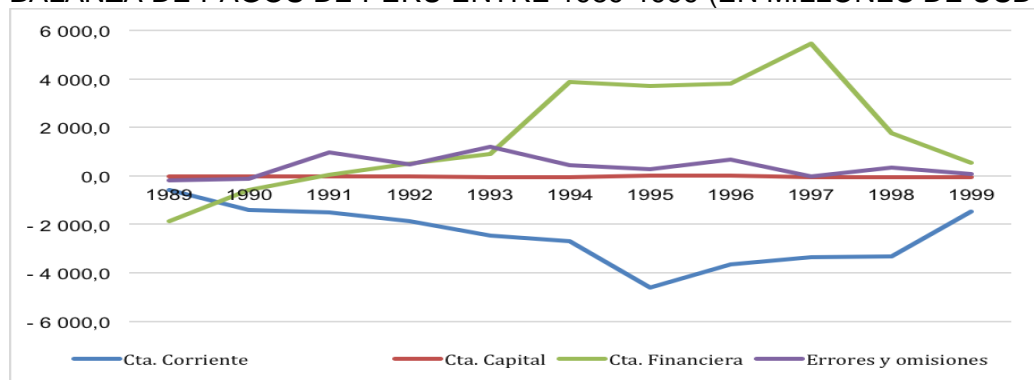
Fuente: CEPAL, 2006. *América Latina y el caribe, balanza de pagos 1980-2005*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 7
BALANZA DE PAGOS DE MÉXICO ENTRE 1989-1999 (EN MILLONES DE USD)



Fuente: CEPAL, 2006. *América Latina y el Caribe, balanza de pagos 1980-2005*
 Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 8
BALANZA DE PAGOS DE PERÚ ENTRE 1989-1999 (EN MILLONES DE USD)



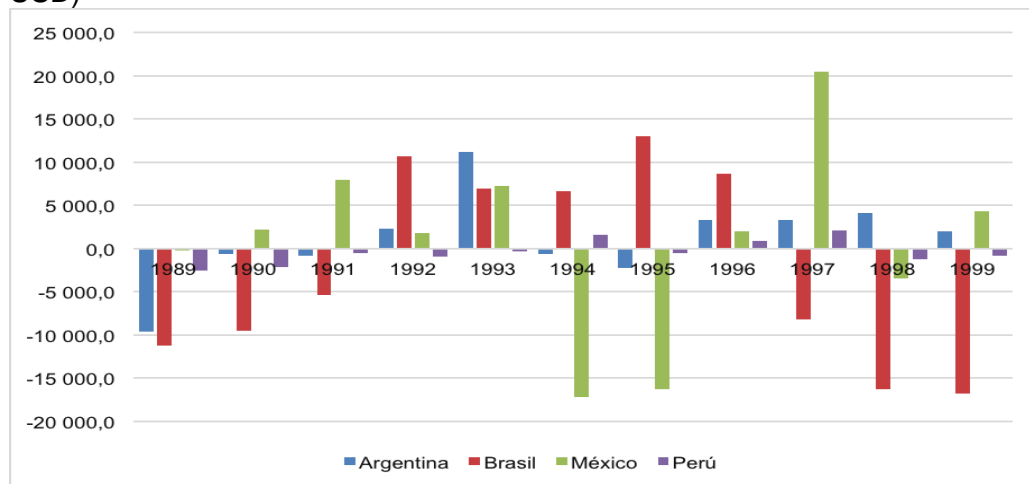
Fuente: CEPAL, 2006. *América Latina y el Caribe, balanza de pagos 1980-2005*
 Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Igualmente, se puede observar que los cuatro países presentaron cuentas financieras positivas; lo que refleja el aumento de la Inversión Extranjera Directa (IED). En 1997, los flujos de IED hacia la región estuvieron principalmente concentrados en Brasil (30%), México (19%) y Argentina (10%). Perú, junto con Colombia y Venezuela atrajeron 38% de la inversión dirigida hacia los países miembros de la ALADI¹¹. El proceso de privatización de activos estatales llevados a cabo por los países en cuestión fue la fuente principal del ingreso de flujos de inversión (CEPAL, 1998:17-19). El gráfico 9 muestra que entre 1989 y 1999, las balanzas de pagos latinoamericanas fueron mayoritariamente deficitarias. Únicamente en 1996, los países considerados presentan balanzas superavitarias. Estos datos exponen la realidad

¹¹ Los países miembros originarios de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Posteriormente se incluyó a Cuba y Panamá, en 1999 y 2012 respectivamente (ALADI, S/Fb: 1).

latinoamericana: una economía en desequilibrio debido a un alto nivel de gastos y las limitadas fuentes de ingresos.

GRÁFICO 9
SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS ENTRE 1989-1999 (EN MILLONES DE USD)



Fuente: CEPAL, 2006. *América Latina y el Caribe, balanza de pagos 1980-2005*
 Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

1.3.2. Productividad

La productividad es un indicador de eficiencia que relaciona la producción generada y la cantidad de insumos empleados en una actividad económica (INEGI, 2003: 18). La productividad total de los factores (en adelante PTF) constituye uno de los elementos principales para analizar el crecimiento económico de un país. Según la CEPAL (2014:17) *“la acumulación de los factores y las ganancias de productividad determinan el potencial de crecimiento de una economía y establecen el espacio para que las políticas macroeconómicas maximicen el grado de utilización de las capacidades productivas”*. Por otra parte, Porter (2008:60) señala que la productividad determina el nivel de vida de un país. Es así, que tanto el acceso y conocimiento de nuevas tecnologías, como la capacitación y formación del personal influyen de forma directa la productividad (Pineda, 2013: 33-36).

Desde los años 80, América Latina ha presentado una reducción drástica de los PTF simultáneamente con el decrecimiento de proyectos de infraestructura. Con la adopción de reformas de ajuste económico, en respuesta a la deuda de la crisis, los países latinoamericanos recortaron su gasto público, sobretudo en infraestructura. Esta medida contribuyó a la recuperación de su PIB y se esperaba que con más recursos el Estado

invirtiera nuevamente en el sector público. Sin embargo, debido a múltiples prácticas de corrupción, más capital no necesariamente significó más obras (Teles y Mussolini, 2012:44). Cavalcanti, De Abreu y Veloso (2013:16) señalan que desde 1985 México adoptó reformas de libre mercado, y que Argentina, Brasil y Perú siguieron su ejemplo en 1990. La tabla 6 muestra que de los países latinoamericanos que ampliaron su grado de liberalización comercial, Brasil presentó mayor variación en 15 años (Paus, Reinhardt y Robinson, 2003:4).

TABLA 6
EVOLUCIÓN DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN AMÉRICA LATINA

País	1980	1990	1995
Argentina	0,768	0,890	0,934
Brasil	0,467	0,770	0,930
México	0,884	0,953	0,909
Perú	0,730	0,563	0,941

Rango de 0 a 1: mientras más cerca de 1 sea el valor, > será su grado de liberalización

Fuente: Paus, Reinhardt y Robinson, 2003.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Paus et al (2003:5-10) señalan que más allá del incremento o disminución de las exportaciones e importaciones en la década de los años 90, fue la reducción de aranceles lo que afectó positivamente al crecimiento de la productividad laboral. Esto se debió a que, como consecuencia de reducir las barreras comerciales, se logró el acceso a bienes de capital extranjeros más baratos. Es así que el 85% de las empresas de los países analizados aumentó el uso de insumos importados y adquirió nuevos equipos tecnológicos para hacer frente a las exigencias del mercado internacional. Sin embargo, añaden que la liberalización del comercio fue una medida más dentro de las reformas de política económica en la región; por lo tanto no se le puede atribuir por completo el impacto que tuvo en la productividad.

Además, con la aplicación de reformas estructurales, las economías latinoamericanas sufrieron cambios en la distribución sectorial de la mano de obra. Por ejemplo, aproximadamente 60% de la población brasileña, mexicana y peruana realizaban actividades agrícolas y cerca del 25%, cumplía actividades relacionadas al sector de servicios a inicios de los años 80. En contraste, solamente 27% de los argentinos realizaban actividades agrícolas y 34% se dedicaba a servicios. Esta participación laboral cambió notablemente a partir de 1990. El porcentaje de empleados en el sector agrícola oscilaba entre 15% y 20% en Brasil y México, 7,7% en Argentina y 34% en Perú. En cambio,

cerca del 60% de brasileños y mexicanos, 70% de argentinos y 52% de peruanos trabajaban en el sector terciario (Cavalcanti y Fonseca, 2015: 607-608).

El empleo en el sector agrícola disminuyó en un promedio anual de 0,9% y en la industria manufacturera creció 1,1%. Sin embargo, este incremento fue relativo debido a que las actividades que requerían mayor intensidad de mano de obra, como las empresas textiles y de calzado, perdieron participación en el mercado. En contraste, las industrias con alta intensidad de capital, como las maquiladoras, incorporaron procesos técnicos para poder competir. Como consecuencia la mano de obra fue sustituida, lo que se tradujo en mayores despidos. Por esta razón, el crecimiento de la productividad que alcanzó la industria no fue consecuencia del incremento de la producción y el uso de nuevas tecnologías, sino que resultó de la reducción de gastos en mano de obra (Sturm, 2006:13).

En los años 90, América Latina no mejoró significativamente en lo que respecta la penetración de mercados. En 1985, Argentina, Brasil, México y Perú representaban 3,46% del comercio mundial; diez años después su participación aumentó apenas a 3,88%. De estos países, México y Argentina lograron aumentar 0,69% y 0,14% sus cuotas de mercado, respectivamente. A diferencia, Brasil y Perú disminuyeron su participación 0,36% y 0,05% (ver tabla 7). En esta década, se consolidaron dos modelos de especialización productiva y comercio. El primero se relacionó con las actividades procesadoras de recursos naturales, como por ejemplo: aceites vegetales, harina de pescado, celulosa, papel, hierro, acero, entre otros. Estas industrias no empleaban mayor esfuerzo de ingeniería de diseño de nuevos productos. Argentina, Brasil y Perú adoptaron este tipo de industrialización (Katz y Stumpo, 2001:140-141).

TABLA 7
PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE AMÉRICA LATINA EN LAS
IMPORTACIONES MUNDIALES ENTRE 1985-1999

Países	Cuota de mercado		
	1985	1999	Diferencia
Argentina	0,37%	0,51%	0,14%
Brasil	1,37%	1,01%	-0,36%
México	1,55%	2,24%	0,69%
Perú	0,17%	0,12%	-0,05%

Fuente: CEPAL, 2001. *Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

El segundo modelo se relacionó con las industrias ensambladoras de aparatos electrónicos, de computadores y prendas de vestir, en donde Estados Unidos era su mayor consumidor. Este modelo se consolidó con plantas de montaje de insumos intermedios importados, bajo lo que se conoció como el régimen de maquila. México se centró en este modelo de especialización productiva (Katz y Stumpo, 2001:142). En la tabla 8, se puede observar que la industria de alimentos, bebidas y tabaco creció en Argentina, Brasil y Perú; en cambio en México aumentó la participación del sector automotriz. El gráfico 10, muestra el distinto patrón de especialización productiva y de comercio consolidado en América Latina entre 1980 y 1999, de acuerdo al valor agregado industrial. Cardoso (2006:234) expresa que la dependencia económica dentro de un sistema capitalista surge debido a que los países menos desarrollados precisan de la transferencia tecnológica de los países núcleo y porque fabrican bienes de consumo. Por el contrario, los países del centro elaboran bienes de capital y son industrializados, lo que les permite controlar las relaciones de mercado.

TABLA 8
ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL

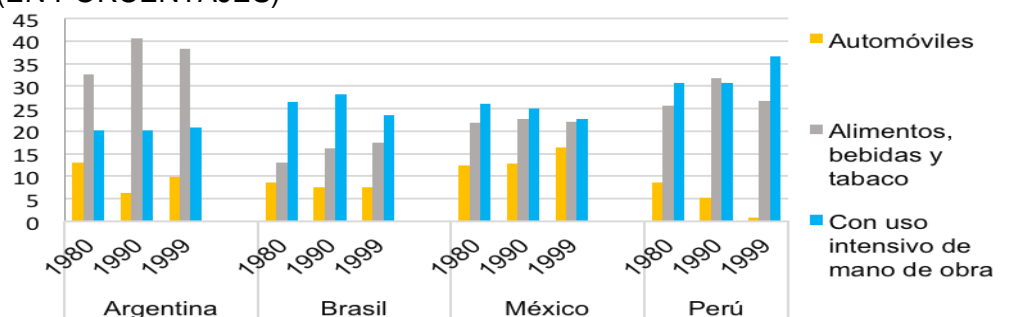
Pais	Año	Automóviles	Alimentos, bebidas y tabaco	Uso intensivo de mano de obra
Argentina	1980	13,1	32,5	20,1
	1990	6,4	40,6	20,2
	1999	9,9	38,3	20,9
Brasil	1980	8,7	13,1	26,4
	1990	7,6	16,1	28,2
	1999	7,6	17,4	23,5
México	1980	12,4	21,8	26
	1990	12,9	22,7	25,1
	1999	16,4	22	22,8
Perú	1980	8,6	25,6	30,8
	1990	5,3	31,7	30,8
	1999	0,9	26,8	36,6

Las cifras se presentan en porcentajes

Fuente: CEPAL, 2001. *Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 10
ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL ENTRE 1989-1999
(EN PORCENTAJES)



Fuente: CEPAL, 2001. *Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Dentro de un mercado competitivo es indispensable ponerse al día con los avances tecnológicos mundiales; por este motivo, la modernización tecnológica mejora los niveles de productividad. Sin embargo, las empresas de América Latina se preocuparon más por adquirir nuevos equipos que en desarrollar nuevas técnicas o productos. Es decir, dieron mayor importancia al efecto temporal que conllevaba adquirir tecnología para recuperarse y ser competitivas, pero dejaron de lado el aprendizaje (Paus et al, 2003:10-13). Es importante hacer énfasis en que el nexo existente entre exportaciones y productividad se sintetiza en que las empresas que tienen altos índices de productividad resultan lo suficientemente competitivas a nivel internacional para exportar; mas no que el aumento de las exportaciones significa mayor productividad.

El principal impacto de la integración latinoamericana en la economía mundial se dio en función de la acumulación de capital y no en relación al aumento de la productividad. América Latina presenta niveles muy bajos en cuanto a la prestación de conocimiento, es decir bajos niveles de innovación tecnológica, e infraestructura. Esto se debe al limitado acceso a la educación de tercer nivel y la falta de investigación. Para lograr el crecimiento de la productividad, entonces es fundamental que exista mayor inversión, tanto pública como privada para incursionar en el sector terciario (Astorga, Bergés y FitzGerald, 2011:220-221). Por otra parte, la liberalización del comercio en la región pudo haber aumentado la productividad a corto plazo, debido a que las empresas se vieron obligadas a cumplir con nuevos parámetros para ser competitivas. No obstante, estos ajustes afectaron las tasas de empleo y perjudicaron el crecimiento de la productividad en la región a largo plazo (ver tabla 9). Para Paus et al (2003:13) *“el crecimiento de la productividad no es en sí un fin, sino un medio para un mayor crecimiento económico y una mejor calidad de vida”*.

TABLA 9
PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA LATINOAMERICANA

Indicador	Producción		Empleo		Productividad	
	a	b	a	b	a	b
Argentina	-0,3	5,2	-2,3	-2,5	2	7,9
Brasil	4,4	0,1	3,2	-5,9	1,2	6,4
México	4,1	3,7	2,1	1	1,9	2,7
Perú	0,7	4,4	3,1	2	-2,4	3,1

Períodos: a) 1970-1990; b) 1990-1999

Fuente: CEPAL, 2001. *Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

1.3.3. Competitividad

La noción de lo que la competitividad significa se remonta a más de tres siglos atrás, debido a que se la ha relacionado con las teorías de comercio. A pesar de esto, hasta el día de hoy no se ha llegado un consenso sobre su definición (Benzaquen, Del Carpio, Zegarra y Valdivia, 2010: 70). Para esclarecer su alcance se presentarán algunas de las definiciones que han sido acuñadas al término. En 1985, la *President's Commission on Industrial Competitiveness*¹² definió a la competitividad como “la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de la población” (Moncayo, 2003:84).

Por otra parte, Michael Porter (2008:60) manifestó que “la competitividad se define por la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales”. Sin embargo, este trabajo se guiará a partir de la definición proporcionada por el Foro Económico Mundial¹³ (en adelante WEF, por sus siglas en inglés) (2012:4):

Definimos la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad, a su vez, establece el nivel de prosperidad que se puede llegar en una economía. El nivel de productividad también determina las tasas de rentabilidad obtenidas por las inversiones en una economía, que a su vez son los conductores fundamentales de sus tasas de crecimiento. En otras palabras, una economía más competitiva es la que es probable que crezca más rápido con el tiempo.

Esta organización internacional creó un método para medir los niveles de competitividad de los países, denominado *Global Competitiveness Index*. Este índice fue construido bajo el fundamento de doce pilares agrupados en tres subíndices: de necesidades básicas, de potenciadores de eficiencia y de factores de innovación y sofisticación. El primer pilar son las instituciones, en donde se toma en cuenta la protección de derechos de propiedad, la independencia del sistema, la eficiencia y transparencia de la administración pública, la gobernanza empresarial y la ética del sector privado. El segundo pilar se refiere a la infraestructura, en donde se considera la calidad, infraestructura y acceso al transporte, el suministro eléctrico y la red de telecomunicaciones. El tercer pilar es el entorno macroeconómico; incluye los

¹² Fue un comité creado por decreto ejecutivo, en el mandato de Ronald Reagan (1981-1989). Su propósito era aumentar los niveles de competitividad de las empresas norteamericanas, local e internacionalmente (Reagan, 1983).

¹³ El WEF, World Economic Forum, o también llamado Foro de Davos, fue fundado en 1971 por Klaus M. Schwab. Es una Organización Internacional para la cooperación público-privada sin fines de lucro. Reúne a líderes empresariales, líderes políticos y académicos para entablar agendas mundiales, regionales e industriales; y tiene su sede en Ginebra, Suiza (WEF, S/Fa:1).

indicadores fiscales y monetarios, la tasa de ahorros y la deuda soberana (WEF, S/Fb: 1).

El WEF ubicó en el cuarto pilar a la salud pública y a la educación primaria. Estos primeros pilares son considerados clave para aquellas economías impulsadas por factores, es decir aquellas concentradas en los factores básicos de producción tanto naturales como de mano de obra (WEF, S/Fc:1). Por otra parte, en el quinto pilar está la educación superior y la capacitación laboral. El sexto fundamento hace referencia a la eficiencia del mercado de bienes, en donde se compara a los competidores y se evalúan las condiciones de demanda. De la misma manera, el séptimo pilar enfatiza la eficiencia del mercado laboral e incluye la flexibilidad, la meritocracia y la igualdad de género en ámbito laboral. En octavo lugar se encuentra el desarrollo del mercado financiero, aquí se toma en cuenta la eficiencia, la estabilidad y la confiabilidad del sistema financiero y bancario. El noveno pilar incluye la disponibilidad tecnológica de cada país. Este punto considera la adquisición de tecnología por parte de las empresas y los individuos, y el uso de las TIC¹⁴. El décimo pilar se relaciona con el tamaño de mercado, tanto el nacional como el de exportación (WEF, 2012:5-6).

Para las economías impulsadas por la eficiencia, estos seis pilares del segundo subíndice son clave. En cambio, los dos pilares restantes son clave para las economías impulsadas por la innovación. El décimo primer pilar destaca la sofisticación de los negocios, evaluando la calidad de las redes de negocios nacionales y de las operaciones estratégicas empresariales. El último pilar mide la innovación tecnológica a través de las inversiones en investigación y desarrollo, la protección de la propiedad intelectual y los centros académicos especializados en áreas de investigación científica (WEF, 2012:6-7). Es primordial recalcar que todos los pilares están relacionados, por esta razón tienden a reforzarse unos con otros o causar impactos negativos si existe fragilidad en un área. Sin embargo, al momento de evaluar la competitividad, el WEF asigna una ponderación específica a cada pilar, considerando el nivel de desarrollo en el que se encuentra un país (ver cuadro 4) (WEF, 2006:12).

¹⁴ TIC: sigla correspondiente a Tecnologías de la Información y la Comunicación.

CUADRO 4

UMBRALES DE INGRESOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS ETAPAS DE DESARROLLO SEGÚN EL FORO ECONÓMICO MUNDIAL (EN USD)

Etapa de desarrollo	PIB per cápita*
Etapa 1: economías impulsadas por factores	<2.000
Transición de la etapa 1 a la 2	2.000-3.000
Etapa 2: economías impulsadas por la eficiencia	3.000-9.000
Transición de la etapa 2 a la 3	9.000-17.000
Etapa 3: economías impulsadas por la innovación	>17.000

El WEF publica desde 1989 el Informe de Competitividad Mundial, donde consta el Ranking de Competitividad Global.

Fuente: WEF, 2006. *The Global Competitiveness Report 2005-2006 Full Data Edition*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En la década de 1990, tres de estos pilares fueron los principales responsables del avance o retroceso de la competitividad latinoamericana. En primer y segundo lugar: la innovación y la adopción de nueva tecnología, debido a que son indispensables para un crecimiento económico a largo plazo. América Latina se ha caracterizado por ser receptora de tecnología extranjera, y según McArthur y Sachs (2001:30) pertenece al grupo de países *non-core innovators*, lo cual refleja su limitado progreso tecnológico y la escasa creación de nuevos productos y servicios. La tabla 10 ratifica la escasa innovación y creación de conocimiento latinoamericano, a partir del número de patentes por cada millón de habitantes. En 1999, únicamente México pertenecía al segundo cuartil del ranking de tecnología (puesto 36), mientras que Perú se encontraba entre los últimos lugares (62). Esto evidencia la brecha tecnológica, no únicamente con los países desarrollados, sino también dentro de la región (ver tabla 11).

TABLA 10

NÚMERO DE PATENTES OTORGADAS POR ESTADOS UNIDOS EN 1999

País	Ranking/ 75 países	Nº de patentes/ millón de habitantes
Argentina	34	1,5
Brasil	43	0,6
México	39	0,8
Perú	59	0,1

La muestra del ranking está compuesta por 75 países, donde 1 es el mejor y 75 el peor posicionado.

Fuente: WEF, 2002. *Latin American Competitiveness Report 2001-2002*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 11

RANKING DE AMÉRICA LATINA EN DIFERENTES SUBÍNDICES DEL GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX DE 1999

País	Tecnología	Instituciones	Corrupción	Entorno Macroeconómico
Argentina	48	55	55	40
Brasil	49	47	49	33
México	36	56	52	36
Perú	62	45	30	58

La muestra del ranking está compuesta por 75 países, donde 1 es el mejor y 75 el peor posicionado.

Fuente: WEF, 2002. *The Global Competitiveness Report 2001-2002 Full Data Edition*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Como tercer pilar están las instituciones. Las regulaciones en cuanto a la creación de empresas son clave para un propicio entorno de negocios. Sin embargo, como se observa en la tabla 12, la cantidad de trámites burocráticos y el tiempo necesario para poner un negocio en América Latina se convierten en obstáculos. De los países analizados, Perú presenta una menor carga administrativa. No obstante todos los países sobrepasan la media del tiempo, que en el resto del mundo es de 57,9 días (Sachs y Vial, 2002:15). Según el BID (2001:26), los principales problemas de la región son la corrupción y el débil estado de derecho, lo que ocasiona un escenario rentista poco favorable para la iniciativa empresarial y la innovación (ver tabla 11). La tabla 13 muestra que los países analizados se encuentran en el penúltimo y último cuartil, siendo México el mejor ubicado dentro del ranking. Por el contrario, Brasil fue calificado como el país menos competitivo, excepto en 1999, donde Perú ocupó su lugar.

TABLA 12
PROCESOS BUROCRÁTICOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA EN 1999

País	Nº de procedimientos	Tiempo requerido (días)	Carga de regulaciones administrativas	Problema más importante
Argentina	12	71	50	filtro y selección
Brasil	15	67	66	impuestos
México	15	112	72	duración
Perú	14	171	23	duración

Fuente: WEF, 2002. *Latin American Competitiveness Report 2001-2002*.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 13
RANKING DE COMPETITIVIDAD GLOBAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

País	1994	a	1996	a	1997	a	1998	a	1999	a
Argentina	27	2º	37	4º	37	3º	42	3º	40	3º
Brasil	38	4º	48	4º	42	4º	51	4º	35	3º
México	20	2º	33	3º	33	3º	31	3º	34	3º
Perú	N/D	-	38	4º	40	4º	36	3º	46	4º
*Muestra	41	N/A	49	N/A	53	N/A	59	N/A	58	N/A

No existen informes previos a 1994 que abarquen los mismos parámetros de medición

a= cuartil que ocupa; N/D= No disponible; N/A= No aplica

*Número de países considerados en la muestra

Fuente: WEF, 2002. *The Global Competitiveness Report 2001-2002 Full Data Edition*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En el desarrollo de este capítulo, se describió cómo América Latina pasó de ser una economía proteccionista a una completamente abierta al mercado internacional, como producto del fracaso del modelo ISI y por el deseo de superar la crisis generalizada respecto a su deuda externa. También se destaca el papel que desempeñaron los organismos financieros internacionales (FMI, BM y BID) en la adopción de las medidas de ajuste y

reforma estructural planteadas en el Consenso de Washington. Debido a que estas entidades se rigieron bajo un marco mínimo legal pudieron ejercer presión sobre los países latinoamericanos que dependían fuertemente de su financiamiento. De esta manera, se concretó la aplicación de estas medidas de corte neoliberal que dictaminaban un desarrollo basado en políticas económicas concretas, para el cual era necesario intervenir en diferentes sectores económicos y sociales estratégicos. Es así, que se da cumplimiento al primer objetivo de esta investigación, el cual es analizar las medidas de liberalización económica del Consenso de Washington.

CAPÍTULO II

LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE LOS GOBIERNOS EN ARGENTINA, BRASIL, MÉXICO Y PERÚ

2.1. Liberalización financiera

El proceso de liberalización del sector financiero fue un elemento clave dentro de las políticas económicas aplicadas en América Latina. El Consenso de Washington había señalado que los escasos flujos de capital y el limitado crecimiento en la región se debían a la deficiente estructura de sus sistemas financieros. Partiendo de esta premisa, este sector constituyó uno de los principales puntos en las agendas de reformas de los gobiernos latinoamericanos. Debido a las altas tasas de inflación como saldo de la crisis de la deuda, se consideró fundamental un cambio en sus políticas monetarias. Por este motivo, a continuación se presentarán las reformas en cuanto a la regulación de las tasas de interés y la competencia de las entidades bancarias, así como la adopción de nuevas políticas cambiarias.

2.1.1. Tasas de interés

Carlos Saúl Menem comenzó su mandato presidencial en Argentina el 8 de julio de 1989, tras el gobierno de Raúl Alfonsín que había culminado anticipadamente y con una alarmante tasa de hiperinflación. A pesar de postularse como un candidato que exaltaba la importancia de la unidad nacional, basada en la participación de todos los sectores de la sociedad, para reducir la pobreza y ampliar los derechos sociales, lograr una revolución productiva y alcanzar la justicia social (Menem, 1989), Menem dio un giro a sus propuestas inclinándose fuertemente hacia un modelo neoliberal que se regía a las solicitudes de los organismos internacionales financieros. El 23 de septiembre de 1992 se redactó una nueva Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (BCRA). La ley 22.144 estableció la autonomía de dicha entidad respecto al Poder Ejecutivo. Además, se le designó la supervisión del sistema financiero y la administración de la política monetaria, a través de la regulación de las tasas de interés y la cantidad de dinero en circulación. También, el banco debía establecer los parámetros para orientar las operaciones de crédito en el país (MECON, 1992).

Se prohibió al BCRA otorgar préstamos al gobierno nacional, a los bancos, a las provincias y a las municipalidades (BCRA, 1922). En ese mismo año, se creó la Superintendencia de Instituciones Financieras, la misma que dependía directamente del presidente del BCRA y se adoptaron medidas estrictas en cuanto a la provisión de préstamos. Por ejemplo, se consideraron los activos ponderados por riesgos y se aplicaron tasas activas extremadamente altas con el fin de penalizar las actividades más riesgosas. Por otra parte, desde la implementación del Plan de Convertibilidad¹⁵ hasta finales de 1994, la demanda de préstamos creció a una tasa anual del 31%, lo que causó que la tasa activa de interés alcance niveles muy elevados (Rozenwurcel y Bleger, 1997:173-179).

En Brasil, la ley 4.595 de la Política y las Instituciones Monetarias, Bancarias y Crediticias permitía al Banco Central (BCB) controlar las tasas de interés por medio de instrumentos de efecto directo o introducido, de acuerdo a las necesidades requeridas para impulsar el crecimiento económico y la estabilidad de precios. En el Artículo 164 de esta ley, se autorizó al banco comprar y vender valores para la expedición del Tesoro Nacional, para de esta manera poder regular la oferta monetaria o los tipos de interés. De igual manera, se prohibió al BCB otorgar préstamos al Tesoro Nacional (Presidência da República, 1964).

Al comenzar el período presidencial de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), se reguló la demanda agregada del país mediante el aumento de las tasas de interés. Sin embargo, en 1996 el BCB revisó la liquidez de las instituciones financieras y decidió que era conveniente reducir gradualmente las tasas de interés. Por esta razón, se creó la Tasa Básica del Banco Central (TBC) y la Tasa de Asistencia del Banco Central (TBAN), que servían de referencia para las demás entidades bancarias para el otorgamiento de créditos (Fidelis y Missio, 2009). Dos años después, este proceso se vio interrumpido debido a los efectos de la crisis asiática y rusa. Brasil entró en un período de inestabilidad financiera, por lo que en junio de 1999, mediante un decreto el gobierno introdujo un sistema de metas de inflación en su política monetaria en la cual se regularía trimestralmente la tasa de interés y la oferta monetaria (BNDES, 1999:18).

¹⁵ Se amplía la explicación de esta medida en el punto 2.1.3 Reforma cambiaria.

En México, durante la administración del presidente Ernesto Zedillo (1994-2000) se aplicaron una serie de reformas al sistema bancario. A partir del 13 de septiembre de 1995, el Banco de México adoptó un nuevo instrumento de política monetaria contractiva a través del establecimiento del Sistema de Saldos Acumulados, conocido comúnmente como el “corto”. Este sistema consistió en disminuir la cantidad de dinero en circulación para regular los niveles de inflación. Con esta medida la entidad financiera estatal podía regular la liquidez de las instituciones crediticias y por ende, de la población. Para determinar el “corto”, el Banco de México realizaba una revisión cada 28 días. La implementación de este instrumento de política monetaria afectó la demanda agregada en el país, y en consecuencia se limitó el consumo. Igualmente, se efectuaron reformas sustanciales respecto a las tasas de interés en las operaciones activas. En diciembre de 1995, el Banco de México, mediante la Circular 2019/95 dispuso que las instituciones financieras privadas debían pactar una sola tasa de interés para el otorgamiento de créditos (Dauhare, 2012:6).

Esta tasa podía ser fija o modificarse en función de las variaciones de otra tasa referencial. Además, la tasa de interés acordada no podía ser la más alta de las tasas tomadas como referencia. Asimismo, las instituciones mencionadas podían utilizar únicamente como tasas referenciales el CPP¹⁶ o la tasa Nafin¹⁷ (que el Banco de México publicaba en el Diario Oficial de la Federación), la TIIE¹⁸ y la tasa de rendimiento en colocación primaria de CETES¹⁹, para los créditos en moneda nacional. Por otra parte, para los préstamos que eran otorgados en dólares, dichas entidades debían tomar como referencia la tasa LIBOR²⁰ o la tasa pactada por los organismos financieros internacionales y extranjeros que hayan otorgado préstamos a estas instituciones (Banco de México, 1995:9).

De igual manera, el Banco de México estableció que para fijar la tasa de interés a partir de otra referencial, era preciso que se considerara el último valor publicado de dicha tasa. Se admitía únicamente pactar una tasa sustituta en la eventualidad de que dejara de existir la tasa de referencia elegida originalmente. Considerando que el proceso para llegar a un acuerdo entre

¹⁶ Siglas de Costo Porcentual Promedio de Captación

¹⁷ Acrónimo de Nacional Financiera

¹⁸ Siglas de Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio

¹⁹ Siglas de Certificados de la Tesorería de la Nación

²⁰ Siglas en Inglés de *London Interbank Offered Rate*, la tasa de interés interbancaria de Londres

dichas entidades, la preparación de documentos oportunos para cumplir con la disposición, y que los ajustes necesarios en sus sistemas requerirían un tiempo prudencial, el Banco de la Nación estableció que el régimen entraría en vigor el 2 de enero de 1996 (Banco de México, 1995:9).

En el caso de Perú, en abril de 1991 se creó la nueva Ley de Bancos, en la que se estableció que estas entidades podían fijar libremente sus tasas de interés (ASBANC, 2014:3). Además, la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), promulgada en 1993, garantizó la autonomía de esta institución. Esta ley reguló que la principal función del banco era la de garantizar la estabilidad monetaria. Por otra parte, se prohibió que el BCRP otorgara financiamiento directo al sector público y a las instituciones financieras estatales de fomento, así como limitó la entrega de recursos para fondos especiales. El estatuto también estableció que las tasas de interés estarían determinadas por libre competencia y prohibió la fijación de regímenes de tipo de cambio múltiples. Además, se dispuso que para la regulación de la disponibilidad de liquidez, el BCRP podría hacer uso de diversos instrumentos de control monetario, mas no establecería bandas cambiarias o tasas de interés (Ruiz, 1999:28).

Entre los instrumentos referidos estaban las operaciones cambiarias, la compra temporal de moneda extranjera con compromiso de recompra, los requerimientos de encaje, las operaciones de mercado abierto, entre ellos los certificados de depósitos y pagarés, y los créditos de liquidez como última instancia (Ruiz, 1999:31). Con la reforma monetaria aplicada en el gobierno de Alberto Fujimori (1990-2000), la tasa de interés activa en moneda pasó de 4.774% anual en 1990 a 35,1% en 1998 (Banco Mundial, 2015).

2.1.2. Sistema bancario

Los bancos desempeñan un papel esencial en el desarrollo de la economía mundial debido a que son las principales entidades para la provisión de fondos en un país. El sector bancario latinoamericano se ha caracterizado por presentar pronunciados ciclos de auge y recesión, con repetidos períodos de crisis lo que ha profundizado las fluctuaciones económicas en la región (BIS, 2000:9). Durante el gobierno del Presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se aplicó un programa para la privatización de la banca

mexicana. Para ello, en mayo de 1990 se modificó el Artículo 28 de la Constitución y se autorizó la participación de agentes privados en los servicios de banca y crédito. Igualmente, se reformó el Artículo 123 para regular las condiciones laborales de la banca bajo un régimen de propiedad privada. La venta de bancos del Estado se dio en un tiempo reducido. El primer banco que pasó a manos privadas fue el Multibanco Mercantil en junio de 1991. El proceso continuó con la privatización de Banpais, Banorte, Bancreser, Banamex, Bancomer, BHC, Serfin, Comermex, Banco Mexicano Somex, Banca Promex, Banoro, Banco Internacional y finalmente Banacen en julio de 1992 (Turrent, 2007: 23-25).

En 1994, México suscribió un tratado de libre comercio con sus países vecinos del norte. Entre los diferentes compromisos que adquirió el país estaba la apertura de sus instituciones financieras, uniones de crédito, sociedades de inversión, instituciones de seguros y almacenes generales de depósitos. Además, se transfirió el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) al sector privado. De esta manera, se dispuso que las cuotas de jubilación y el fondo nacional de la vivienda se depositaran en cuentas individuales para que las mismas generaran intereses (Turrent, 2007:28). A finales de este año, se desató la Crisis del Tequila, a raíz de la devaluación del peso mexicano, lo que provocó la imposibilidad de pago de los deudores. A esto se sumaron las irregularidades de la administración bancaria, como por ejemplo los préstamos cruzados y la desviación de fondos (Berumen, 2004). Por esta razón, la crisis afectó inminentemente al sector bancario. Ante dicha situación, el Estado tuvo que intervenir a través del FOBAPROA²¹ e implementó el Programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE) para evitar la quiebra de las instituciones bancarias (Hernández y López, 2001:372).

Sin embargo, las medidas adoptadas por el gobierno federal no fueron suficientes para aplacar los efectos de la crisis. Del dinero otorgado por el FOBAPROA, únicamente era recuperable el 30%. Por esta razón, el 12 de diciembre de 1998, mediante la Ley de Egresos de la Federación se dispuso que los pasivos²² del FOBAPROA fueran agregados a la deuda pública. Es decir, el rescate bancario fue cargado a la cuenta de los mexicanos. Un año

²¹ Debido a los antecedentes de la crisis Mexicana de 1982, se creó el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) en 1990. Este fondo de contingencia capital asumió las carteras vencidas durante el rescate bancario. En 1998 fue reemplazado por el Instituto para la Protección del Ahorro (IPAB) (Hernández y López, 2001:365).

²² En febrero de 1998 se registró que el rescate efectuado por el FOBAPROA ascendía el monto de 553.300 millones de pesos mexicanos, equivalentes a más de USD\$ 60.000 millones.

después, se ordenó la creación de un régimen de seguros de depósitos (Hernández y López, 2001:375). Girón y Levy (2005:38) manifiestan que la entrada de capital extranjero a inicios de los años noventa no estuvo acompañada de una regulación que compensara las utilidades con las deudas, lo que ocasionó que la estructura financiera mexicana fuera sumamente volátil. De esta manera, queda clara la presencia de lo que Wallerstein (2005:21) llamó economía-mundo, la misma que está regida bajo un sistema capitalista, donde el capital prevalece ante cualquier otro interés.

En Argentina, el sector bancario también sufrió los efectos de la Crisis del Tequila. El sistema financiero se enmarcó en un proceso de desregulación, liberalización y privatización precipitado (Bleger, 2010:4). De los 166 bancos que operaban en 1991, solo quedaron 90 a finales de 1999; es decir, el número de las entidades financieras disminuyó en 45,8%. Esta reducción del sistema bancario se logró a través de absorciones, fusiones y liquidaciones. En 1994, con la sanción del Decreto 146, se dispuso el mismo tratamiento a los bancos extranjeros y nacionales. Además, posteriormente a la crisis mexicana se endurecieron las medidas prudenciales y de supervisión sobre los bancos. Estas medidas permitieron que los bancos extranjeros tuvieran un mejor posicionamiento que los bancos nacionales, debido a que no todas las entidades bancarias podían cumplir con las condiciones respecto a los capitales mínimos. Estas exigencias terminaron favoreciendo al capital extranjero, el cual sí contaba con los requisitos de liquidez demandados por el gobierno (Fernández, Lauxmann y Tealdo, 2012:77)

Fernández et al (2012:79) aseguran que la imposición de estas medidas fortaleció aún más la posición de los bancos poderosos y disminuyó la participación de la banca nacional. En 1991, de los bancos que operaban en Argentina, 18% correspondía a entidades de capital extranjero, mientras que en 1999 pasó a representar 41% del sistema financiero. Asimismo, a partir de la crisis se dispuso el establecimiento de una red de seguridad para tener respaldo en caso de insolvencia de alguna entidad financiera y así poder cubrir las pérdidas de los depositantes. Es así, que el 5 de abril de 1995, el Senado y la Cámara de Diputados de Argentina sancionaron la Ley 24.485 del Sistema de Seguro de Garantía de los Depósitos Bancarios (ABA, 1995).

Moreira y Da Silva (2003:91) señalan que durante los años 90, en Brasil se redujo la participación del sector público y se incrementó la presencia de capital extranjero en el sector bancario. En 1989, aproximadamente 9% de los activos bancarios correspondían a capital extranjero y para el año 1999, éste representaba casi el 30%. Por otra parte, la crisis mexicana también tuvo sus repercusiones en la economía y en el sistema bancario brasileño. Por esta razón, en agosto de 1995 se publicó la Resolución 2.197 que decretaba la creación de un Fondo de Garantías de Crédito para minimizar los riesgos de una corrida bancaria. En el mismo año, se estableció el Programa de Estímulo a la Reestructuración y Fortalecimiento del Sistema Financiero Nacional (PROER)²³ para crear una línea especial de asistencia financiera (Solorza, 2009:42).

Entre 1995 y 1997, de los 242 bancos, 40 fueron intervenidos, 4 quebraron, uno continuó con sus operaciones: el Banco do Brasil, y 29 se liquidaron. De éstos, 2 eran considerados como los más grandes del país: Banco Económico y Banco Nacional (Bleger, 2010:5). En 1997, a partir de la Resolución 2.365 se creó el Programa de Incentivo a la Reducción del Sector Público Estatal en la Actividad Bancaria (PROES), y se otorgaron 87 autorizaciones para el ingreso o ampliación del capital extranjero en la banca brasileña (Moreira y Da Silva, 2003:96). De esta manera, los bancos extranjeros adquirieron mayor participación en el mercado financiero de Brasil (ver cuadro 6). Es así que estas medidas transformaron la estructura y el régimen de propiedad de los bancos. A finales de 1999, el número de instituciones bancarias se había reducido a 194, de las cuales únicamente 19 pertenecían al Estado (Solorza, 2009:46).

CUADRO 5
ADQUISICIONES DE BANCOS NACIONALES POR BANCOS
EXTRANJEROS EN BRASIL

Bancos Nacionales	Bancos Extranjeros	País	Fecha
Bamerindus	HSBC	China	abr-97
Geral do Comércio	Santander	España	ago-97
Boavista	Espírito Santo e Crédit Agricole	Portugal y Francia	dic-97
Noroeste	Santander	España	mar-98
Banderaintes	Caixa Geral de Depósitos	Portugal	may-98
América do Sul	Sudameris	Colombia	jul-98
Real	ABN AMRO	Holanda	ago-98
Excel Econômico	BBVA	España	oct-98
Do Estado de Pernambuco	ABN AMRO	Holanda	nov-98

Fuente: Solorza, 2009. *El sistema bancario brasileño y su participación.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

²³ Este programa estaba integrado por tres subprogramas: 1) para bancos privados, 2) para bancos de propiedad del gobierno federal y 3) para las instituciones financieras que eran propiedad de los Estados. Mediante el PROER se fusionaron 32 entidades bancarias.

En Perú, uno de los primeros cambios del sector bancario fue la disolución y liquidación de la Banca de Fomento, por disposición de Alberto Fujimori. A pesar de irse en contra de la Ley 637 de Instituciones Financieras, Bancarias y Seguros²⁴, las amplias atribuciones de poder que tenía este presidente²⁵ le facilitaron implementar numerosas reformas. En diciembre de 1996, se publicó la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 2672) para establecer un nuevo marco regulatorio y de supervisión de estos sectores. A partir de esta ley, se creó el Fondo de Seguro de Depósitos con el objetivo de proporcionar mayor estabilidad al sistema financiero mediante la protección del ahorro (Congreso de la República, 2002a).

Además, bajo las disposiciones de la ley 2672, se privatizó la banca estatal y la Bolsa de Valores. Debido a la drástica disminución de los depósitos y los préstamos, se obligó la fusión y liquidación de 11 de los 25 bancos que operaban en Perú (Bleger, 2010:5). Esta ley concedió al BCRP total independencia de las autoridades políticas y otras influencias que comprometieran su gestión, y estableció que la estabilidad monetaria sería su objetivo principal. De esta manera se logró que la política monetaria estuviera orientada en mayor proporción hacia el mercado (Congreso de la República, 1996). A finales de la década de los años 90, el sistema financiero peruano se vio afectado por la crisis asiática que estalló en julio de 1997 y la crisis rusa en 1998. A partir de estos eventos, los precios internacionales de las materias primas disminuyeron, lo que ocasionó que la capacidad de pago de los exportadores se redujera (ASBANC, 2014:3).

Por esta razón, los bancos peruanos perdieron liquidez para efectuar sus operaciones. Para mitigar los efectos de estas crisis, en 1998 el Estado dispuso la creación del Programa de Canje de Cartera por Bonos del Tesoro Público. Esta reforma permitió que los bancos transfirieran parte de sus carteras de créditos a cambio de bonos. En 1999, se estableció el Programa de Consolidación Patrimonial del Sistema Financiero mediante el cual se creó un fondo que podía destinarse a la compra temporal de acciones bancarias, que

²⁴ Esta ley facultaba únicamente a la Superintendencia de Banca y Seguros declarar la disolución y liquidación de las instituciones de estos sectores (Congreso de la República, 2002:2)

²⁵ El 5 de abril de 1992, apoyado por las Fuerzas Armadas, Alberto Fujimori disolvió el Congreso Nacional, el Tribunal de Garantías Constitucionales y el Consejo Nacional de la Magistratura mediante el D.L. 25.418. Además, declaró un Gobierno de Emergencia y Reconstrucción Nacional y de esta manera ganó jurisdicción sobre todos los poderes constitucionales (CIDH, 1997).

eran colocadas posteriormente en el mercado para obtener mayores inversiones. Por último, se implementó el Programa de adquisición de activos por parte del Banco de la Nación y el Programa de Saneamiento Empresarial (ASBANC, 2014:4). La privatización de la banca significó la reducción de la participación estatal, involucrando a nuevos actores, los cuales Wallerstein aseguraba que también debían ser objeto de estudio en el análisis de las relaciones internacionales, puesto que los sistemas sociales debían ser analizados tanto externa como internamente (Reyes, 2009).

2.1.3. Reforma cambiaria

Una de las primeras medidas adoptadas por Domingo Cavallo, Ministro de Economía en el gobierno menemista, fue la fijación de una banda de fluctuación del tipo de cambio del austral, moneda argentina. Cavallo estableció un piso de 8.000 australes por dólar y un techo de 10.000. En caso de llegar al límite inferior, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) debía comprar dólares estadounidenses, y en caso de sobrepasar el límite superior, debía venderlos. Este fue el primer acercamiento para establecer un tipo de cambio fijo en el país (Manigat, 2009:155). El 27 de marzo de 1991, el Congreso Nacional sancionó la Ley 23.928 de Convertibilidad, la cual entró en vigencia a partir del 1 de abril del mismo año. Mediante esta ley se fijó como paridad cambiaria 10.000 australes por cada dólar estadounidense, sin límite temporal. En el Artículo 4, se dispuso que las reservas internacionales del BCRA en oro y divisas extranjeras debían corresponder al 100% de la base monetaria, es decir se prohibió la emisión de dinero no respaldado al 100% (MECON, 1991a).

A partir del 1 de enero de 1992, comenzó a circular una nueva moneda que sustituyó al austral: el peso. Esta divisa estuvo a la paridad 1 a 1 respecto al dólar. Con la implementación de esta reforma, se procuraba reducir el campo de acción del Estado, evitando que el mismo emitiera dinero para solventar el déficit público. La aplicación de esta ley tuvo efectos positivos a corto plazo, como por ejemplo la estabilidad de precios y la reducción de la inflación. Esto permitió incrementar la producción, sobretodo en industrias como la automotriz y la de alimentos. Además logró el incremento de los ingresos tributarios, producto de la reactivación de la actividad económica. Adicionalmente, el porcentaje de las exportaciones aumentó considerablemente, sin embargo el

de las importaciones también, lo que generó un balance comercial deficitario (Rapoport, 2000: 21-23).

Con la convertibilidad, el déficit fiscal ya no pudo ser solventado, por eso los primeros años éste se financió principalmente con los recursos obtenidos por la venta de las empresas estatales. Sin embargo, a partir de 1995, éstos comenzaron a reducirse y se produjo un desequilibrio fiscal. Por esta razón, se recortó el gasto gubernamental (salarios, gastos operativos e inversiones públicas) y el Estado se vio obligado a adquirir nuevos créditos, lo que incrementó el monto de la deuda (Rapoport, 2000: 27). Entre 1995 y 1999, la deuda total aumentó más del 50%. Liendo (2012: 138) remarca que *“el gobierno eligió renunciar a uno de los instrumentos clave de la política económica de un país, como es el manejo de la política monetaria, a cambio de lograr mayor credibilidad respecto a su disciplina fiscal, monetaria y cambiaria”*.

En Brasil, durante los años 90 también se produjo una reforma cambiaria. Debido al excesivo incremento de precios se puso en marcha el Plan Collor, nombre acuñado en alusión al presidente de turno, en marzo de 1990. Este programa trató de hacer frente a las altas tasas de inflación mediante la confiscación del 80% de los depósitos del sector bancario privado y la congelación de los precios (Neri, 1998:172). Sin mayores éxitos, bajo la gestión del presidente Itamar Franco (1992-1994), se adoptaron nuevas medidas y a partir de junio de 1993 se aplicó el Plan Real, que había sido desarrollado por el equipo de economía, estando a la cabeza Fernando Henrique Cardoso, Ministro de Hacienda en ese entonces. Con el Plan Real se creó una moneda virtual, llamada Unidad Real de Valor (URV) con el fin de que todos los agentes comerciales y financieros fijasen sus precios en esta unidad y así regular la inflación (Sáinz y Calcagno, 1999:11).

La UVR estaba atada a la cotización del dólar por lo que se ajustaba diariamente. En 1994, Brasil renegoció su deuda externa dentro de los esquemas del Plan Brady²⁶ lo que le permitió obtener una reducción de la misma y crear un marco favorable para sustituir la URV por una nueva moneda brasileña: el real (Liendo, 2012: 232). De esta manera, el 1 de julio de 1994 se fijó la convertibilidad de 2.750 cruzeiros reales por 1 real. Al igual que

²⁶ Presentado por Nicolás Brady, secretario del Tesoro de EE.UU, en marzo de 1989. Este plan fortalecía el papel del FMI y BM mediante sus políticas crediticias implementando un nuevo tratamiento para la reducción de la deuda externa, resumido en 3 alternativas: 1) recompra directa de deuda, 2) canje de deuda vieja por deuda nueva y 3) canje de deuda por activos mediante la privatización de empresas estatales (Sangermano, 2005:5).

Argentina, se dispuso que la moneda circulante debía estar respaldada por las reservas internacionales y se estableció la paridad cambiaria en 1 real por dólar. Sin embargo, se evitó congelar por ley esta disposición y se dejó la valoración cambiaria al Ministerio de Hacienda. Esta reforma logró reducir considerablemente la inflación, debido a que ingresaron capitales (por concepto de la IED), lo que le permitió recompensar sus niveles de reservas. (Sáinz y Calcagno, 1999:14). No obstante, en 1998 tras las crisis asiática y rusa, el incremento del déficit externo generó la incertidumbre de los inversores por lo que Brasil afrontó un problema de iliquidez. Por esta razón, se amplió la banda monetaria que autorizaba la devaluación de hasta el 8% del real. Esta medida, ratificó aún más la inestabilidad financiera, lo que produjo una colosal fuga de capitales. Ante esta situación, se anunció la libre flotación de la moneda, causando así la devaluación de aproximadamente 60% del real en un mes (Moreira y Da Silva, 2003:93).

A partir de la crisis de 1982, México había presentado tasas inflacionarias muy elevadas y su moneda había perdido valor. Así, el 10 de noviembre de 1991 se impuso una banda cambiaria, en la que inicialmente se fijó que el piso de la banda sería 3.0512 pesos por dólar y el techo tenía un ascenso diario de 0.0002 pesos por dólar; sin embargo, este techo se elevó a 0.0004 pesos por dólar (Girón y Levi, 2005:27). Debido a la constante devaluación de la moneda y su reducido poder adquisitivo, el 22 de junio de 1992 se publicó un decreto en el que se estableció al Nuevo Peso como la unidad monetaria de México. Esta reforma estableció que 1.000 pesos equivaldrían a 1 nuevo peso. Así, la nueva moneda mexicana empezó a circular desde el 1 de enero del siguiente año y conservó su antigua denominación (Cámara de Diputados, 1992:2). Además, se reformó el artículo 28 de la Constitución en 1993, en la que se le otorgó autonomía al Banco de México respecto al gobierno federal y se le asignó como principal función velar por la estabilidad de precios (Borja, 1995:13).

Inicialmente, estas regulaciones ayudaron a reducir la inflación de forma temporal; no obstante, esto generó que la moneda mexicana estuviera sobrevaluada. Este cambio se volvió insostenible, por esta razón, el 20 de diciembre de 1994 se incrementó en 15% el techo de la banda cambiaria y se depreció el peso, desatando así una crisis financiera y cambiaria que se la denominó "Crisis del Tequila". Consecuentemente, en 1995 se adoptó un

régimen independiente de flotación y México entró en una fase de transición para restablecer el orden en su sistema financiero (Vázquez, 1998:981). Se pusieron límites al crédito interno para restablecer sus reservas internacionales, lo que permitió recuperar la confianza de los agentes financieros respecto a la economía mexicana. Además, la considerable entrada de capitales norteamericanos y canadienses a partir de 1995 disminuyó el entorno de volatilidad e incertidumbre causadas por la crisis. Bajo estas políticas, México logró reducir la inflación 18,4% entre 1995 y 1999 (Martínez, 2005:14-16).

La crisis de los años 80 en Perú se evidenció claramente en la pérdida de valor de su moneda, el Inti. En diciembre de 1988, el gobierno dispuso la creación de billetes de mil intis y un año después de cinco mil. La creación de billetes con mayor denominación llegó a desbordarse el 14 de agosto de 1990 cuando dejaron de circular monedas y se imprimió un billete de cinco millones de intis que equivalía menos de USD\$ 5. En vista de la insostenibilidad de la moneda, el 1 de julio de 1991, entró en vigencia la Ley 25.295 que estableció al “Nuevo Sol” como unidad monetaria de Perú. De esta manera, 1 Nuevo Sol equivaldría a 1'000.000 de intis. Esta moneda entró en circulación a partir del 1 de octubre de 1991. (BCRP, S/F).

En 1992, con el “auto golpe” causado por Fujimori, se declaró a Perú un Gobierno de Emergencia y Reconstrucción Nacional, por lo que solicitó una reforma constitucional que se llevó a cabo en 1993. En la Carta Magna se redefinió el rol del Estado y de las demás entidades estatales, entre ellas el BCRP. Además se estableció un sistema de flotación libre limitando la participación de esta entidad únicamente en caso de fluctuaciones drásticas ocasionadas por el mercado (Abusada y Cusato, 2007).

2.2. Apertura comercial

América Latina había cerrado sus fronteras para proteger su producción y mercado local implementando el modelo ISI. Sin embargo, éste no logró los objetivos esperados. Ante el fracaso del mismo, el modelo neoliberal exaltó la importancia de abrirse a los mercados internacionalmente para lograr así dinamizar las actividades comerciales, atraer capital extranjero y lograr un crecimiento económico. Ante la “tentadora oferta” para corregir las deficitarias balanzas comerciales, los gobiernos latinoamericanos iniciaron este proceso

aperturista. Para esto, implementaron reformas respecto a las exportaciones e importaciones, redujeron los aranceles en busca de socios comerciales y permitieron la entrada de capital extranjero a través de la Inversión Extranjera Directa.

2.2.1. Exportaciones e importaciones

El principal objetivo de la liberación comercial era lograr que las exportaciones se convirtieran en el motor del crecimiento económico de la región. Igualmente, se esperaba que mediante la apertura, se incrementara la productividad y se pudiera competir con estándares internacionales a través de la adquisición de tecnología (Del Búfalo, 2002:134). A pesar de que América Latina aumentó notablemente su grado de apertura comercial, la participación que tuvo en el mercado internacional no sufrió mayores cambios. Entre 1989 y 1999, únicamente Argentina y México lograron incrementar levemente su cuota en relación a las importaciones mundiales (0,14% y 0,69%); mientras que Brasil y Perú redujeron su participación (-0,36% y -0,05%). Jiménez y Podestá (2009:13) señalan que los gobiernos latinoamericanos consideraban que para abrirse al mercado mundial eran necesarias diversas reformas que promovieran el desarrollo productivo y comercial de sus naciones. Por esta razón, implementaron distintos tipos de incentivos, como por ejemplo: la exoneración y devolución de impuestos indirectos, la creación de zonas francas industriales y eliminaron algunos gravámenes aduaneros.

La exoneración y devolución de impuestos indirectos implicaba relevar los recargos gravados sobre las ventas, el consumo, el valor agregado y las importaciones. En Argentina, se promulgó la Ley 23101, la cual en su Artículo 3 establecía la devolución del impuesto al valor agregado (IVA) a los exportadores en una lista de productos, la cual fue ampliada a través de las resoluciones 1135, 616, 669, 691 y el Decreto 692 publicados entre 1997 y 1999 (UDELAR, 2015a:22). Por otra parte, Brasil eliminó el impuesto sobre los productos industrializados (IPI), mediante las Leyes 8402 y 9532 y los Decretos 541 y 2637, publicados en 1992 y 1997 respectivamente. De igual manera, con la Ley Complementaria 87/96 se eliminó el Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS) (Bekerman y Dalmaso, 2014:162). En el caso de México, mediante la Ley del IVA se dispuso que las exportaciones de bienes y servicios estuvieran exentas de este impuesto. En cambio, en 1999 Perú

ordenó la eliminación del impuesto general a las ventas (IGV) mediante los Decretos Supremos (en adelante D.S.) 029-94-EF y 136-96-EF; y excluyó a las exportaciones del impuesto selectivo al consumo mediante el D.S. 029-94-EF (ALADI, 1999:19-21).

Otro de los incentivos tributarios que aplicaron los gobiernos latinoamericanos fueron las zonas francas industriales. Esta medida implicaba la creación de un espacio delimitado dentro del territorio nacional en donde no se pagaban gravámenes a la importación y no existía un control aduanero. Se esperaba que este régimen fomentara el comercio y la actividad exportadora industrial (Bekerman y Dalmaso, 2014:158). Brasil fue el primer país latinoamericano en aplicar esta regulación. Desde 1967, mediante el Decreto Legislativo (en adelante D.L.) 288 se ordenó la creación de la Zona Franca de Manaus y en 1993 se ampliaron sus funciones mediante el D.L 783 (UDELAR, 2015b:19). Un año después, Argentina publicó la Ley de Zonas Francas 24331, y en 1997 dispuso nuevas normas para su funcionamiento y control mediante las Resoluciones Generales AFIP ²⁷ (Jiménez y Podestá, 2009:18-20). Asimismo, Perú se sumó a la iniciativa en 1997 y mediante el D.S. 112-97-EF dispuso la creación de Centros de Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS) en las ciudades de Paita, Ilo y Matarani (UDELAR, 2015c:13-14). No obstante, México fue el único país, de los considerados en este trabajo, que no implementó este tipo de zonas aduaneras (ISSSTE, 1996).

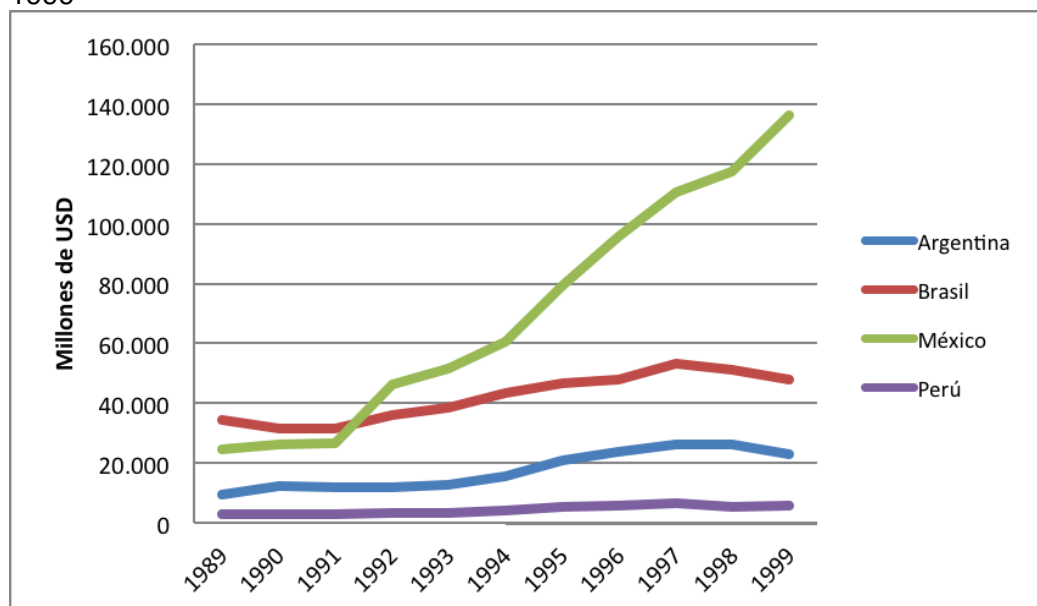
Bekerman y Dalmaso (2014:160) resaltan que durante la década de 1990, la exoneración del gravamen aduanero fue parte esencial de la estrategia de promoción de las exportaciones en los gobiernos de Argentina y Brasil. Respecto al país gaúcho, se creó la Ley de Promoción Industrial 23614, la cual disponía que los bienes de capital importados (incluidas sus partes y repuestos) que estaban destinados a proyectos de desarrollo industrial, se los eximiera de gravámenes total o parcialmente dependiendo el caso. Por otra parte, Brasil relevó parcialmente el impuesto a la importación de bienes de capital y a los vehículos e insumos de transporte destinados a la producción. Sin embargo, México y Perú no realizaron ninguna reforma relacionada con este incentivo. No obstante, México implantó el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) para establecer alianzas entre las empresas nacionales y extranjeras. Para eso, dispuso realizar anualmente ferias

²⁷ Siglas de Administración Federal de Ingresos Públicos

internacionales con el propósito de aumentar las ventas en el exterior y diversificar sus mercados (Vega, 1997:100).

Según datos de la ALADI (2015) y el Banco Mundial (S/F) entre 1990 y 1999, las exportaciones latinoamericanas incrementaron significativamente, donde México tuvo protagonismo. El gráfico 11, muestra que a partir de 1994 las exportaciones mexicanas tuvieron un incremento importante. Esto se debió principalmente a que en este año firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante TLCAN) (Serra, 2011:11). Pacheco (2005:87) señala que más del 65% de las exportaciones fueron de empresas trasnacionales que utilizaban insumos importados, como por ejemplo las maquiladoras. En la década de los años 90, la media del crecimiento de las importaciones regionales (17,78%) superó al de las exportaciones (10,767%) (Ver tabla 14). Además, se registró un cambio en la estructura de las mismas. A finales de 1989, 65% de las ventas latinoamericanas eran materias primas agrícolas y alimentos; y 15,3% manufacturas. En cambio en 1999, estos sectores representaron 31,1% y 48% respectivamente (Ver gráfico 12). De esta manera se corrobora la aseveración de Wallerstein que los países del centro concentran los activos más rentables y los de menor rentabilidad quedan relegados a los países de la periferia (2005:21).

GRÁFICO 11
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989-1999



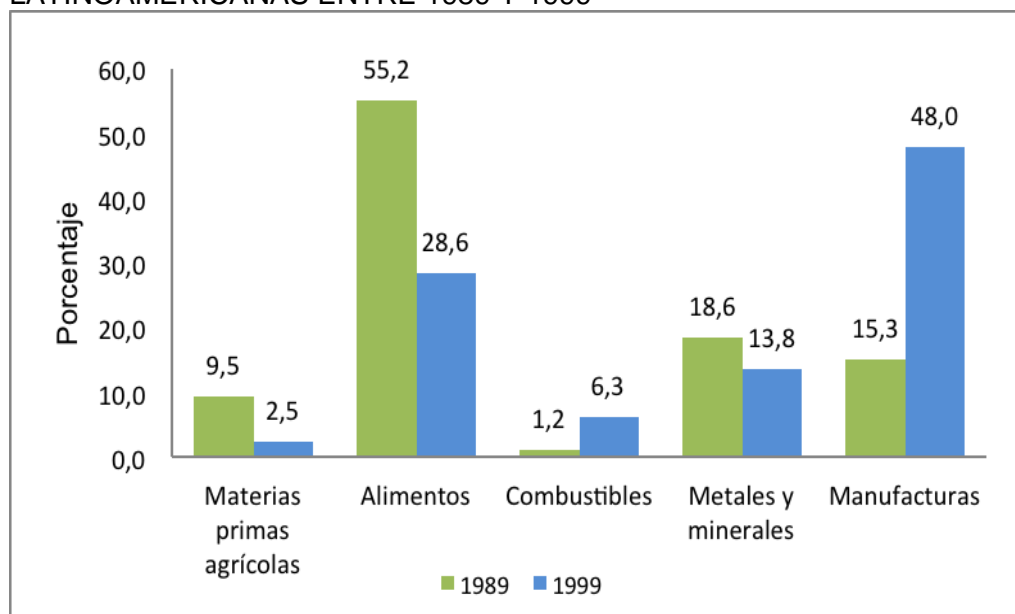
Fuente: ALADI y Banco Mundial, 2015.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 14
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN
AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1999

Año	Exportaciones	Importaciones
1990	12,10%	17,56%
1991	-0,73%	35,24%
1992	22,92%	35,99%
1993	6,59%	19,42%
1994	20,57%	28,27%
1995	23,51%	17,91%
1996	11,17%	12,88%
1997	13,32%	17,48%
1998	-3,43%	2,43%
1999	0,68%	-9,35%
Media	10,67%	17,78%

Fuente: ALADI y Banco Mundial
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

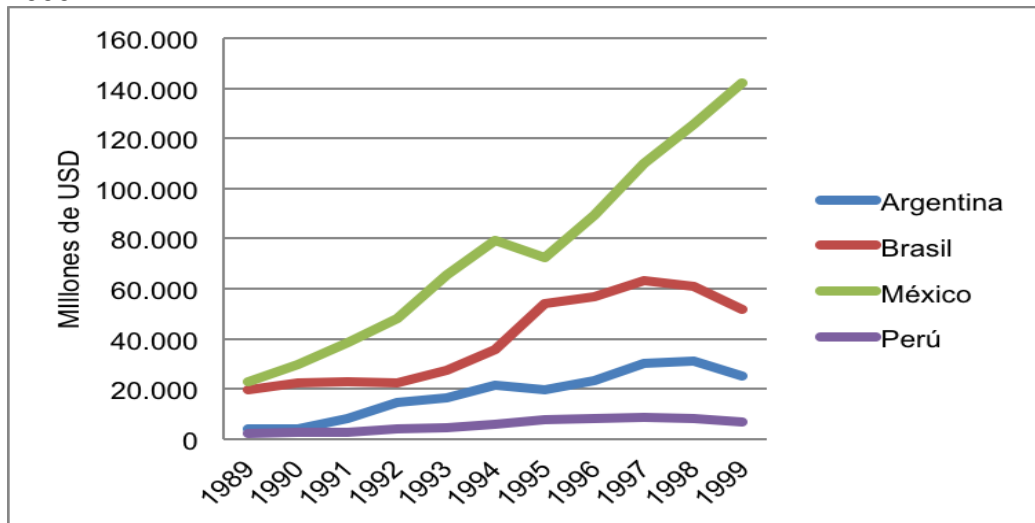
GRÁFICO 12
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
LATINOAMERICANAS ENTRE 1989 Y 1999



Fuente: WEF, 2002. *Latin American Competitiveness Report 2001-2002*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

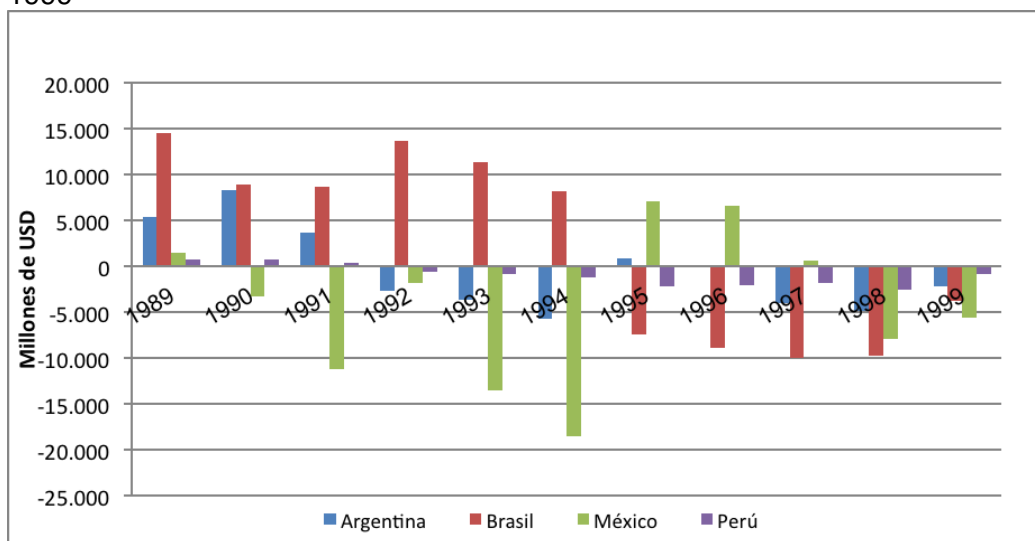
En la búsqueda de ampliar las oportunidades de mercado y promover las exportaciones en la región, también fue necesario aplicar medidas recíprocas con los compradores. Es así que otro de los incentivos fue la reducción y/o eliminación de aranceles, lo que estimuló el crecimiento de las importaciones y provocó que el saldo de las balanzas de pagos latinoamericanas fueran negativos (ver gráfico 13 y 14) (Casanovas, Iturregui y Sanchís, 2002:18). En la siguiente sección se ampliará la información respecto a esta reforma.

GRÁFICO 13
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989-1999



Fuente: ALADI y Banco Mundial, 2015.
 Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

GRÁFICO 14
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA ENTRE 1989-1999



Fuente: ALADI y Banco Mundial, 2015.
 Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

2.2.2. Aranceles

En la “década perdida” se buscaba fomentar la industrialización, resguardando los mercados de América Latina mediante barreras arancelarias. Según el modelo neoliberal estas barreras proteccionistas y la intervención estatal eran los principales impedimentos para la diversificación de las exportaciones latinoamericanas, lo que había causado su retraso y vulnerabilidad económica (Del Búfalo, 2002:135). Para lograr una mayor

capacidad exportadora, se consideraba fundamental eliminar o al menos reducir los aranceles para volverse atractivo en el mercado internacional y de esta manera poder competir. Por esta razón, el arancel medio de la región pasó de 22,45% en 1990 a 15,8% a finales de 1999 (ver tabla 15) (Tussie, 2012:6). De igual manera, Sánchez, (2009:140) señala que la participación en nuevos mercados era estratégica para aumentar las exportaciones. Por esta razón, para ampliar su cuota de mercado, América Latina suscribió acuerdos regionales que redujeron el proteccionismo hacia las importaciones.

TABLA 15
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS ARANCELARIAS PROMEDIO APLICADAS EN AMÉRICA LATINA

País	1990	1995	1999	Media
Argentina	20,50%	12,70%	15,20%	-56,57%
Brasil	32,20%	13,20%	16,60%	-67,45%
México	11,10%	12,40%	18,20%	-27,78%
Perú	26%	16,20%	13,20%	-71,30%
Media	22,45%	13,63%	15,80%	-55,78%

Fuente: Tussie, 2012. *América Latina en el Sistema Mundial de Comercio*.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En diciembre de 1989, los presidentes de los países signatarios del Pacto Andino²⁸, consternados por la crisis generalizada, se reunieron para reactivar sus relaciones de comercio y cooperación subregional, que se habían estancado en los años 80. En esta reunión, los jefes de Estado acordaron adoptar un modelo aperturista y se acogieron al Plan de Trabajo y Diseño Estratégico, que priorizaba el comercio (CAN, 2010). En 1993, los países andinos (excepto Perú) establecieron una zona de libre comercio en donde se eliminaron gran parte de los aranceles, se liberalizaron los servicios y se permitió la libre circulación de mercaderías. Finalmente, Perú se incluyó a esta zona en 1997 (CAN, 2006:11-14).

Con estas medidas, los intercambios comerciales entre estos países aumentaron significativamente. Mediante el Protocolo de Trujillo se reformó el Acuerdo de Cartagena, y se estableció que el Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formarían parte del marco institucional del acuerdo. Estas modificaciones, entraron en vigor en agosto de 1997, lo que significó el reemplazo del Pacto Andino por la Comunidad Andina (CAN) (CAN, 2006:15). Asimismo, en 1993 la Unión Europea y el Pacto Andino firmaron un acuerdo de cooperación en tres

²⁸ Acuerdo que entró en vigor el 26 de mayo de 1969, cuando Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firmaron el Acuerdo de Cartagena. En febrero de 1973, se adhirió Venezuela y en 1976, Chile se retiró del mismo (CAN, 2010).

sectores: comercial, económico y de desarrollo. Con la cooperación comercial, los países miembros del Pacto Andino se beneficiaron del régimen general de preferencias arancelarias que exoneraba de gravámenes al conjunto de sus principales productos de exportación, por un período de cuatro años (Comisión Europea, 2015).

Por otra parte, el 10 de junio de 1990, México acordó establecer un tratado de libre comercio junto a Canadá y Estados Unidos. Este fue considerado el primer paso para crear un mercado común en el continente. Sin embargo, no fue hasta el 1 de enero 1994 que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ²⁹ entró en vigor. El TLCAN fue un acuerdo de extenso alcance en el que se plasmaron los lineamientos comerciales dentro de los cuales México, Estados Unidos y Canadá debían regirse. El tratado estaba dividido en 22 capítulos y contenía 296 artículos en los que se establecía la creación de una zona de libre comercio, la eliminación de aranceles y la prohibición de crear nuevos o de incrementar la tarifa de los existentes, la protección de la propiedad intelectual y los diferentes mecanismos de exportación e importación (OEA, 2015).

De igual manera especificaba los requisitos a los que debían sujetarse los inversionistas, así como sus derechos y obligaciones. El tratado estipulaba, que en el plazo de 15 años, se eliminaría prácticamente la totalidad de los aranceles aduaneros gravados sobre los bienes originarios (OEA, 2015). En referencia a la firma del acuerdo, el presidente Carlos Salinas manifestó que el TLCAN era *“la vía que permitirá la recuperación sostenida del crecimiento mexicano y este cambio mundial [la liberación comercial] es la única forma de recuperar el crecimiento, generar empleos y poder satisfacer las necesidades planteadas por nuevas generaciones de mexicanos”* (Pacheco, 2005:85). En 1995, México suscribió tres tratados de libre comercio con países latinoamericanos. El primero fue con el Grupo de los Tres que lo integraban Colombia y Venezuela, el segundo con Bolivia y por último con Costa Rica. Además, en 1997 este país ratificó el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea y en 1998 el TLC con Nicaragua (Liendo, 2012: 261).

En respuesta a estos eventos, Argentina y Brasil buscaron formar otro mercado común. Es así que el 26 de marzo de 1991 nació el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) con la firma del Tratado de Asunción que incluía

²⁹ También se lo conoce como NAFTA por sus siglas en inglés de *North American Free Trade Agreement*.

también a Uruguay y Paraguay. Inicialmente, se esperaba que esta alianza lograra expandirse a los demás países latinoamericanos (Del Búfalo, 2002:164). En 1994, se reconoció su existencia como persona jurídica mediante el Protocolo de Ouro Preto. Los países miembros entablaron diversos convenios de liberación parcial o total de su comercio, conocidos como Acuerdos de Complementación Económica. Estos acuerdos contribuyeron a reducir en gran medida las restricciones comerciales en la región (MERCOSUR, S/F). A partir de 1994, se adoptó el Arancel Externo Común (AEC) que variaba entre 0% y 20%. Este arancel de importación favoreció al comercio intrarregional frente a las importaciones provenientes de países que no formaban parte del bloque (INAI, 2011:28).

Además de los acuerdos de integración económica adoptados por los países latinoamericanos, es importante mencionar su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Argentina, Brasil, México y Perú se adhirieron a esta organización en 1995, hecho que significó la adopción de nuevas regulaciones. En primer lugar, el formar parte de la OMC implicaba que los países miembros debían registrarse a establecer sus aranceles sin superar los topes máximos determinados por esta institución. De igual manera, los países se comprometían a modificar su política comercial conforme a las solicitudes de la OMC, debido a que éstas eran de carácter vinculante. Por ejemplo, se debía otorgar subvenciones a las exportaciones, cumplir ciertas normas sanitarias y fitosanitarias, y adoptar determinadas políticas de inversión (CAF, 2005:52). Esto pone en evidencia el postulado de Ferraro (1996:61), el cual sugiere que las relaciones entre los países del centro y la periferia intensifican los patrones de desigualdad debido a que la dependencia es un fenómeno externo que involucra la estructura interna política, social e ideológica de un país.

2.2.3. Inversión extranjera

Para estimular los flujos de capital extranjero en América Latina era indispensable crear un ambiente económico y político atractivo para los inversionistas. Por esta razón, los gobiernos de la región emprendieron una serie de reformas en sus legislaciones que favorecieron la Inversión Extranjera Directa (IED). En 1989 el flujo de IED en la región era USD\$ 5.003 millones, éste aumentó a USD\$ 278.829 millones en 10 años (Ver tabla 16).

TABLA 16
INGRESOS RECAUDADOS POR IED EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999 (EN MILLONES DE USD)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú	Total
1989	1028,00	1131,00	2785,00	59,00	5003,00
1990	1836,00	989,00	2549,00	41,00	5415,00
1991	2439,00	1103,00	4742,00	-7,00	8277,00
1992	4430,98	2061,00	4393,00	-79,00	10805,98
1993	2793,09	1292,00	4389,00	760,59	9234,67
1994	3634,93	3072,00	10972,50	3289,19	20968,62
1995	5609,42	4859,00	9526,29	2556,98	22551,69
1996	6948,54	11200,00	9185,60	3471,15	30805,29
1997	9160,27	19650,00	12829,80	2139,26	43779,33
1998	7290,66	31913,00	12756,76	1643,95	53604,37
1999	23987,70	28576,00	13880,52	1940,01	68384,23
Total	69.158,58	105.846,00	88.009,48	15.815,12	278.829,18

Fuente: INDEC, Secretaría de Economía de México, PROINVERSIÓN y Banco Mundial, 2015.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En Argentina, la Ley 23.696 de Reforma del Estado de 1989 fue uno de los principales incentivos para el ingreso de capitales extranjeros. Esta ley además de establecer un marco regulatorio para el proceso de privatizaciones, consolidó las bases para la existencia de mercados protegidos, que se beneficiaron de amplias ventajas políticas y económicas. De igual manera, la Ley 23.697 de Emergencia Económica en su capítulo 6, reglamentaba el Régimen de Inversiones Extranjeras. En esta sección se disponía anular el requerimiento de autorización previa por parte del Poder Ejecutivo o de la Autoridad de Aplicación para el ingreso de inversiones foráneas a territorio argentino. Igualmente, garantizaba un trato igualitario para el capital nacional y extranjero (Liendo, 2012:132).

En 1993, se promulgó la Ley 21.382 de Inversiones Extranjeras y mediante los decretos 1853/93 y 146/94, que modificaban algunas de sus disposiciones, se permitió a los inversionistas repatriar su inversión y transferir sus utilidades líquidas al exterior. Además, estipulaba que las inversiones podían dirigirse a cualquier sector de la economía, eliminó el impuesto especial a las mismas y los inversionistas podían realizar créditos internos con las mismas condiciones que los nacionales. Otra reforma fue la abolición de las regulaciones específicas para el ingreso de inversiones extranjeras (MECON, 1993). Según la CEPAL, durante la década de 1990 Argentina fue uno de los principales receptores de IED en América Latina, debido a la implementación de una serie de políticas económicas. Destacó como principales incentivos: 1) la desregulación de los mercados, mediante la supresión de aranceles y de las restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones; 2) la

privatización de las empresas públicas; 3) la integración en el MERCOSUR; 4) la estabilidad de precios y 5) la derogación de restricciones al capital extranjero (Liendo, 2012:195).

Otra de las reformas que favoreció a la IED en Argentina fue la Ley de Convertibilidad, debido a que este ajuste estructural no fue solo a nivel cambiario y monetario, sino que también representó un cambio en el comportamiento fiscal. El respaldo del 100% de la base monetaria con reservas del Banco Central significó la seguridad cambiaria y la estabilidad de precios, lo que creó un escenario atractivo para los inversionistas en el que podían obtener rendimientos. Respecto a las reformas aplicadas durante su mandato, Menem declaró *“Yo anticipé lo que sería mi política entorno al capital extranjero y hablé de lo que se necesitaba para seducirlo. Lo cual, claramente, era darle estabilidad económica y política. Había que hacer un país creíble y también confiable”* (Liendo, 2012:192).

Por otra parte, Brasil fue el principal país latinoamericano receptor de IED en los años 90 debido a que era el mercado más grande en Sudamérica, gracias a su extensión geográfica y población. Entre 1989 y 1999 ingresaron aproximadamente USD\$106 mil millones. Sin embargo, además de estas condiciones territoriales y demográficas, la implementación de políticas favorables a la IED fue el principal factor que propició un entorno atractivo para los inversionistas. En 1962, se creó la Ley 4131 de Capital Extranjero, la cual favorecía al capital nacional frente al extranjero. Sin embargo, entre 1990 y 1992 se modificaron varios artículos de esta ley anulando algunas de las restricciones para el ingreso de capital extranjero. Los principales cambios fueron la reducción del poder regulatorio del Instituto Nacional de Propiedad Industrial, la autorización para la concesión de créditos del BNDES³⁰ a las multinacionales y la derogación de la ley de informática, lo que permitió abrir este mercado, anteriormente exclusivo para las empresas nacionales, al capital extranjero. En 1995, se revocó el artículo 171, el cual discriminaba el capital brasileño y extranjero (UDELAR, 2015b:13).

Respecto a la propiedad intelectual, en 1991, mediante la ley 8383 se permitió la transferencia de *royalties*³¹ al exterior, que antes estaban prohibidas. De igual manera, en 1996 se publicaron la Ley 9279 y el Código de Propiedad

³⁰ Acrónimo de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

³¹ Pagos o cobros en concepto de utilización, disfrute o cesión de los derechos de propiedad como patentes, marcas registradas, derechos de autor, franquicias y procesos industriales.

Industrial que normalizaban las patentes. El Programa Nacional de Desestatización (1990-1992) junto con otras medidas de liberación comercial y desregulación contribuyeron al flujo de IED en Brasil. A estas reformas se sumó la enmienda constitucional de 1995 que eliminó la restricción de la inversión extranjera en ciertos sectores, como por ejemplo la extracción y refinería petrolera, la generación de energía eléctrica, las telecomunicaciones y los servicios financieros (UDELAR, 2015b:9). Liendo (2012:236) manifiesta que la implementación de políticas para la liberalización y apertura del mercado brasileño fueron de gran importancia para incentivar la IED. Añade que la participación en el MERCOSUR extendió las dimensiones de su mercado, lo que hizo que el país se volviera más atractivo para el ingreso de nuevos actores.

Durante el período analizado, México fue el segundo país latinoamericano receptor de IED (USD\$ 88.009 millones). En 1973, el país azteca había establecido un marco legal discriminatorio para la IED a través de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Este documento disponía la exclusividad del Estado para realizar determinadas actividades como por ejemplo la generación de energía eléctrica y nuclear, la extracción de petróleo, gas e hidrocarburos, la minería, la explotación de minerales radioactivos, los ferrocarriles, los transportes aéreos y marítimos, la explotación forestal y las telecomunicaciones. Considerando el excesivo crecimiento de la deuda externa y el hecho de que el país ya no era sujeto de crédito, México aplicó políticas de desregulación para abrir sus mercados. Se consideraba que la IED permitiría corregir la balanza de pagos y aliviar el peso de la deuda (Liendo, 2012:260).

En 1993, las autoridades mexicanas modificaron sus estatutos de acuerdo a la nueva estrategia de inserción internacional. Por esta razón, este año se promulgó la Ley de Inversión Extranjera, la cual permitió a la IED participar en prácticamente en todos los sectores de la economía. De las 704 partidas catalogadas en la legislación, 606 estaban abiertas en su totalidad al capital extranjero, 35 permitían su participación de hasta el 49%, 47 precisaban la previa autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) y 16 restringían la participación extranjera. Esta ley establecía que la CNIE debía resolver las solicitudes en menos de 45 días, caso contrario, se considerarían aprobadas automáticamente (UDELAR, 2015c:10). Tres años

después, la Reforma a la Ley buscó que la IED se dirigiera a las actividades intensivas de capital y hacia las exportaciones. En 1998, México promulgó el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras para sujetarse a los lineamientos del TLCAN. En esta reforma se ampliaron los derechos respecto a la protección de la propiedad intelectual (Liendo, 2012:262)

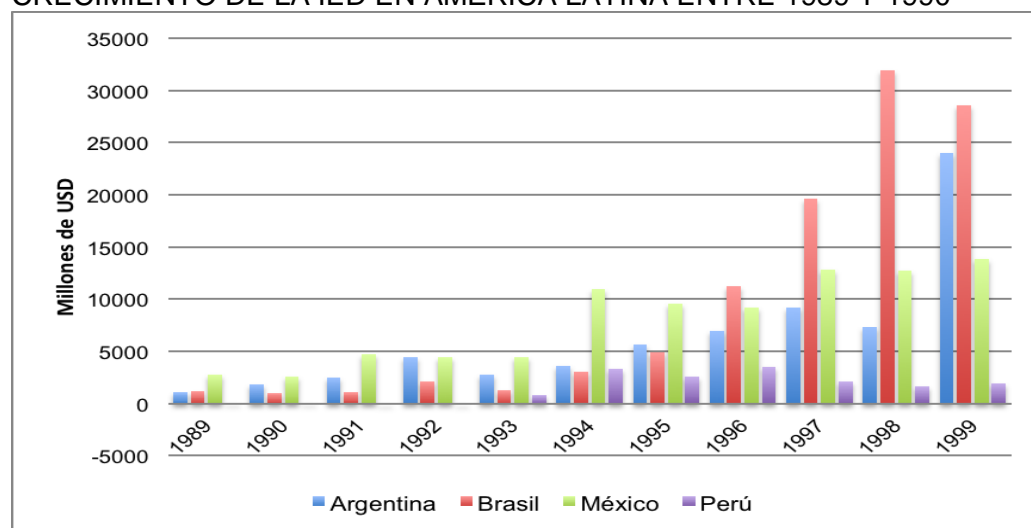
Durante el gobierno de Fujimori, se justificó la continua implementación de reformas estructurales debido a la profundidad de la crisis. Por esta razón, entre 1991 y 1993 se aprobaron una serie de leyes para reactivar la economía peruana. Mediante el D.L 674/91 se declaró como interés nacional la promoción de la inversión privada en las empresas estatales, y se dispuso la creación de instituciones³² para brindar las facilidades pertinentes a los nuevos actores. (PROINVERSIÓN, 1991). Además, con la publicación del D.L 662/91 se estableció un nuevo régimen de estabilidad jurídica para los inversionistas extranjeros. El Artículo 1 señalaba: *“El Estado promueve y garantiza las inversiones extranjeras efectuadas y por efectuarse en el país, en todos los sectores de la actividad económica y en cualesquiera de las formas empresariales o contractuales permitidas por la legislación nacional”* (MINEM, 1991:1).

Asimismo, el D.L 662/91 establecía que tanto los inversionistas nacionales como extranjeros tenían los mismos derechos y obligaciones. También garantizaba el derecho de propiedad intelectual e industrial de los mismos y el envío al exterior de sus utilidades sin previa autorización. Este decreto facultaba a los inversionistas extranjeros a utilizar el tipo de cambio que les resultara más favorable para efectuar cualquier tipo de operación cambiaria y a acceder a créditos bajo las mismas condiciones que los empresarios nacionales (MINEM, 1991:1-3). En enero de 1993, se aprobaron el Decreto Supremo 094-92, que notificaba el Reglamento de las Disposiciones sobre Seguridad Jurídica en materia administrativa; el D.L Nº 757, que refería la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada; y el Decreto Supremo 162-92 con el Reglamento de los Regímenes de Garantía de Inversión Privada (PROINVERSIÓN, 1993). El gobierno de Fujimori transformó drásticamente las leyes sectoriales restrictivas al capital extranjero promulgadas en la década de los años 70; solo entre 1991 y 1992 se aprobaron 923 decretos y leyes que estimularon las privatizaciones y la desregulación (UDELAR, 2015d: 5).

³² En referencia al y COPRI y CEPRI. Se amplía la información de estas entidades en la sección 2.3. Privatizaciones.

En el período analizado, los gobiernos latinoamericanos realizaron varias reformas en sus legislaciones con el objetivo de atraer IED. El otorgamiento de garantías y protección a los inversionistas permitió que ingrese capital extranjero, sin embargo estas políticas no orientaron estos capitales a una estrategia de desarrollo nacional. En el gráfico 15 se puede observar el crecimiento de este tipo de inversión. Además, es importante mencionar que las privatizaciones y concesiones de las empresas paraestatales representaron los mayores flujos de IED (Liendo, 2012:129). En el siguiente apartado se presentará en mayor detalle las medidas implantadas por cada gobierno para llevar a cabo este proceso.

GRÁFICO 15
CRECIMIENTO DE LA IED EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1990



Fuente: INDEC, Secretaría de Economía de México, PROINVERSIÓN, Banco Mundial, 2015.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

2.3. Las privatizaciones

En la década de los años 90, las privatizaciones jugaron un papel muy importante dentro de las reformas de los gobiernos latinoamericanos. Se esperaba que mediante el traspaso de empresas paraestatales al sector privado se corrigieran las finanzas públicas, puesto que significarían una fuente de ingresos para aliviar la crisis fiscal de los años 80. Además, se buscaba que reactivara los sectores estancados de la economía y mejorara la calidad de los servicios públicos. Por esta razón, a continuación se describirá el proceso de privatización que se dio en los sectores estratégicos: telecomunicaciones y

energía, vías de comunicación, transporte e infraestructura y el servicio de agua y saneamiento.

2.3.1. Telecomunicaciones y sector energético

Dentro del programa de reformas estructurales del gobierno de Menem, las privatizaciones ocuparon un lugar central (Schorr et al, 2003:147). La Ley 23.696 de Reforma del Estado estipulaba que se podía privatizar las empresas públicas mediante decretos. Los Artículos 8 y 9 de esta ley, establecían que:

Para proceder a la privatización total o parcial o a la liquidación de empresas, sociedades, establecimientos o haciendas cuya propiedad pertenezca total o parcialmente al Estado Nacional, es requisito previo que hayan sido declaradas “sujeta a privatización” de acuerdo a las previsiones de la ley. La declaración de “sujeta a privatización” será hecha por el Poder Ejecutivo Nacional debiendo, en todos los casos, ser aprobada por el Congreso. Además se declaran por esta ley “sujeta a privatización” a los entes que se enumeran en los listados anexos (Ibáñez, 2004:8) (ver cuadro 7).

CUADRO 6
EMPRESAS ARGENTINAS SUJETAS A PRIVATIZACIÓN DE ACUERDO AL
ARTÍCULO 9 DE LA LEY 23.696

Sector	Empresa
Energía	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)
	Gas del Estado
	Yacimientos Carboníferos Fiscales (YCF)
	Agua y Energía Eléctrica (A y EE)
	Hidroeléctrica Norpatagónica S.A (HIDRONOR) y otras empresas nacionales generadoras de energía
	Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA)
	Casa de Piedra
Comunicaciones	Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel)
	Empresa Nacional de Correos y Telégrafos (ENCo.Tel.)
	L.S 84 TV. Canal 11 L.S 85 TV. Canal 13
	L.R. 3 Radio Belgrano L.R 5 Radio Excelsior
	Medios de comunicación administrados por el Estado (excepto ATC, LRA 1, RAE, y emisoras del Servicio Nacional de Radiodifusión)
Transportes	Aerolíneas Argentinas (AA)
	Operadora Mayorista de Servicios Turísticos (OPTAR)
	Buenos Aires Catering (BAC)
	Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA)
	Conasud Asesoramiento y Consultoría S.A.
	Dirección Nacional de Vialidad (DNV)
	Ferrocarriles Argentinos (FA)
	Administración General de Puertos (AGP)
	Subterráneos de Buenos Aires
Saneamiento	Obras Sanitarias de la Nación (OSN)
	Cinturón Ecológico Área Metropolitana Sociedad del Estado (CEAMSE)

Fuente: Ibáñez, 2004. *Las privatizaciones de los servicios públicos en Argentina a partir de la Ley de Reforma del Estado - 23696.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Con la privatización de las empresas de telecomunicaciones, Argentina experimentó mejoras en la calidad y la cobertura de los servicios prestados. Sin embargo, el país atravesó por severos procesos de reducción del personal, lo que aumentó los niveles en la tasa de desempleo. Además, la privatización telefónica presentó cambios abismales en sus tarifas. Esto se dio principalmente para brindar las garantías necesarias a los inversores; por esta razón, se creó el Decreto 2585/91 en el que se consideró conveniente expresar el precio del pulso telefónico en dólares estadounidenses porque era *“legalmente aceptable contemplar las variaciones de precios que ocurrieron en otros países de economías estabilizadas, como por ejemplo, los Estados Unidos de América”* (MECON, 1991b). Asimismo, las tarifas eran ajustadas semestralmente, lo que significó que los dueños de estas empresas presentaron un riesgo nulo de pérdidas.

Por otro lado, el sector energético presentó características semejantes en cuanto a los mecanismos de ajuste tarifario. El ajuste se lo realizaba semestralmente basado en el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Estados Unidos. Sin embargo, este índice era más alto que el argentino y los precios expresados en moneda extranjera no estaban acorde a la economía doméstica, fundamentalmente reflejada en los salarios. Este hecho estaba encubierto debido a que el extenso potencial hidráulico de las represas aumentó la oferta de energía eléctrica, lo que a su vez provocó una disminución del precio mayorista, mas no significó una disminución en términos reales para toda la población (Schorr et al, 2003:154-157).

El proceso de privatización en Brasil inició en 1990 con la promulgación de la Ley Nº 8031 por la que se creó el Programa Nacional de Desestatización dentro de las reformas del Plan Collor (Saravia, 1995:4). Cinco años más tarde, con la Ley 9.074, se implantaron las bases para la adopción de subastas en el sector eléctrico y así se privatizaron las empresas ESCELSA (primera distribuidora de energía eléctrica brasileña) en 1995 y Light 1996. El artículo 7 de la Ley 9.074 garantizaba la rentabilidad del capital privado puesto que permitía la regulación del valor de las tarifas enunciado que *“podrán ser revisadas al alza o a la baja, cuando el mercado ha perdido o ganado cambiando el equilibrio económico y financiero del contrato”* (Vieira, De Castro y Guerra, 2007: 6-10). De esta manera, la privatización del Sector Eléctrico Brasileño (SEB), logró cambios en la estructura del mercado, permitió el ingreso de capital extranjero, pero no

generó mayor capacidad productiva. Por el contrario, la privatización del SEB redujo el empleo y propagó las tercerizaciones (Becker, 2003:154).

La privatización de las telecomunicaciones brasileñas inició con la venta del 35% de las acciones de CRT³³ en diciembre de 1996. A la fecha, Brasil tenía 9,6 líneas telefónicas fijas y 1,6 móviles por cada 100 habitantes, lo que ponía en evidencia su baja densidad de telefonía. Dos años después se privatizaron TeleBras y EMBRATEL³⁴, cuando Argentina, México y Perú ya habían culminado este proceso. Por esta razón, Brasil pudo introducir medidas correctoras, como la restructuración de estas compañías, antes de su venta³⁵. Así, se creó un marco regulatorio previo a la privatización para que existieran condiciones efectivas de competencia entre las empresas, lo que permitió que se calificara a este proceso como satisfactorio. En 1998, Brasil había incrementado la tasa de penetración telefónica a 12,1 líneas fijas y 4,7 móviles por cada 100 habitantes. Igualmente la tarifa del servicio telefónico se redujo, lo que permitió que más segmentos de la población accedan a este servicio y aumente la demanda (Rozas, 2005: 30-40).

En México, mediante la Ley de Entidades Paraestatales se clasificó a las empresas con mayor participación estatal en tres grupos: estratégicas, prioritarias y no prioritarias, y de acuerdo a esto se adoptaron diferentes mecanismos para desincorporarlas del aparato estatal (Ver cuadro 8). De esta manera, el proceso de privatizaciones se inició con aquellas consideradas como no prioritarias (Sacristán, 2006:54). El número de empresas paraestatales se redujo de 1155 a 210 entre 1982 y 1993. A pesar de que el sector de la telefonía era considerado como estratégico, se propuso privatizarlo debido a que existían fallas en la comunicación telefónica lo que ocasionaba constantes reclamos por parte de las empresas (Pérez, 2006: 123). Además, el Estado carecía de capital para alcanzar una modernización digital. Por esta razón, Salinas de Gortari pidió a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes que se vendieran las acciones pertenecientes al Estado de la empresa Teléfonos de México (TELMEX) (Medina, 1995:146,147).

³³ Compañía Riograndense de Telecomunicaciones

³⁴ TeleBras era una operadora estatal de telefonía fija y móvil que cubría el resto del país.

Empresa Brasileira de Telecomunicações (EMBRATEL), era un potador de larga distancia nacional e internacional (Rozas, 2005:32)

³⁵ TeleBras fue dividida 12 compañías (3 de telefonía básica, 1 de larga distancia y 8 de telefonía móvil). Por otra parte, EMBRATEL fue asignada como la única compañía responsable de los servicios de telecomunicaciones internacionales e interestatales brasileños (Rozas, 2005:33)

CUADRO 7
MECANISMOS DE DESINCORPORACIÓN DE ENTIDADES PARAESTATALES MEXICANAS

Características de la empresa	Mecanismos
Incumplimiento de los objetivos para los que fue creada	Extinción o liquidación
No rentable y sin potencial económico	
Existencia sólo en el papel	
Prioritaria y vinculada con los programas de desarrollo regional	Transferencia a gobiernos estatales
Incremento en eficiencia al unirse a dos o más entidades paraestatales	Fusión
Entidad no estratégica ni prioritaria	Venta o enajenación

Fuente: Pérez, 2013. *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México*
 Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

El 9 de diciembre de 1990, mediante subasta pública el Grupo Carso, France Cableand Radio y Southwestern Bell compraron la mayoría de acciones de TELMEX y el Estado conservó únicamente 4,4% del capital social. Según Medina (1995:149) TELMEX presentaba grandes ganancias, por lo que su privatización se atribuyó principalmente a la exigencia de las grandes industrias que solicitaban mejores servicios y la desregulación de un sector que ya era considerado estratégico en el ámbito internacional. Respecto al sector eléctrico, éste no fue privatizado debido a que México tuvo un proceso de nacionalización de la electricidad por casi tres décadas (1960-1989), a partir de la modificación del Artículo 27 de su Constitución en la que se dispuso que:

Corresponde exclusivamente a la nación generar, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación del servicio público. En esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares y la nación aprovechará los bienes y recursos naturales que requiere para dichos fines (Cámara de Diputados, 1999:7).

En Perú, se creó la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI) en 1991 mediante el D.L 674. En medio de la crisis de la deuda, esta entidad aseguró que las empresas públicas estaban destinadas a un deterioro y posible desaparición debido a que el Estado no tenía los recursos necesarios para afrontar el escenario industrial y competitivo de la época (Ruiz, 2007: 132). Entre 1994 y 1997, con la creación de la Ley de Concesiones Eléctricas, DL 25844, Perú privatizó 10 empresas de generación y distribución eléctrica. En cambio, el sector de las telecomunicaciones pasó a manos de la compañía Telefónica de España con la compra de CPT y ENTEL³⁶ en 1994. Esta empresa las fusionó y creó Telefónica del Perú, dando así lugar a un monopolio (Toro, 2002:9). En los años 90, Perú recaudó USD\$ 8243 millones,

³⁶ La Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) ofrecía el servicio de telefonía en Lima y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) era la que proveía el servicio al resto del país, así como prestaba operaciones de larga distancia a nivel nacional e internacional (Toro, 2002:9).

de los cuales más del 80% fue generado por estos dos sectores que habían sido prácticamente privatizados en su totalidad (Estache y Trujillo, 2004:78).

Tanto en el sector energético como en la telefonía se elevó el precio de estos servicios. Por esta razón, los usuarios peruanos debieron disminuir significativamente el consumo de electricidad e incluso reducir sus comunicaciones debido al constante incremento de la tarifa fija mensual en llamadas locales y de larga distancia. Por otra parte, a pesar del incremento de precios, se implementó el Plan de Electrificación Rural lo que permitió mayor cobertura del servicio en el país. Esto no se dio en el caso de los teléfonos, debido a que la mayoría de líneas se concentraban en la capital (Ruiz, 2007:137). Pese a las sucesivas privatizaciones, Perú fue el país que obtuvo menos ingresos por este rubro. Comparado con Brasil y Argentina, aquellos con mayor capital privado, Perú recibió el equivalente a la octava y quinta parte, respectivamente, de lo que lograron estos países (ver tabla 17).

TABLA 17
INGRESOS ORIGINADOS POR LAS PRIVATIZACIONES EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1999

País	Millones de USD
Argentina	44561
Brasil	71129
México	31749
Perú	8243

Fuente: Rozas, 2005. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

2.3.2. Vías de comunicación, transporte e infraestructura

En 1989, la empresa ferroviaria argentina tenía pérdidas de aproximadamente USD\$ 600 millones por año, lo que representaba alrededor del 1% del PIB y 9% del presupuesto gubernamental, razón por la que se decidió privatizar este sector. Por otra parte, los subsidios del Estado argentino hacia este sector disminuyeron de USD\$ 800 millones a USD\$ 150 millones anuales (Saravia, 1995:10-24). Las privatizaciones que se llevaron a cabo en América Latina se debieron principalmente a la insistencia del BM como condición para la inversión y reestructuración del transporte; donde Argentina fue el primer país que se acogió a esta experiencia. De igual manera, el BID fue una importante fuente de financiación para proyectos de infraestructura en la región (Martin, 2002:10).

El traspaso de estos servicios al sector privado perjudicó a los usuarios debido a que los precios incrementaron y las tarifas se dolarizaron. Asimismo, estos costos favorecieron a las empresas de transporte y pusieron en desventaja a los productores de bienes, quienes ya recibían menores ingresos. No se puede entonces considerar que la privatización de ferrocarriles representó un impacto positivo en la población, debido a que el acceso a los mismos iba más allá de su disponibilidad y estos servicios debían estar acorde a sus ingresos reales, para así mejorar su calidad de vida (Schorr et al, 2003:158). Asimismo, el sindicato argentino “La Fraternidad” aseguró que estas privatizaciones no generaron empleo ni satisficieron las necesidades de los usuarios, así como tampoco mejoraron el servicio por la poca inversión y la mínima actualización tecnológica (Martin, 2002:27). Además, las privatizaciones reforzaron la concentración de la propiedad en un limitado grupo de inversionistas, no únicamente en el sector de transporte, sino que las mismas empresas se manejaron en los diferentes sectores privatizados. Esto generó que la estructura de los mercados privados fueran de carácter oligopólico (Schorr et al, 2003:160).

En Brasil, el subsidio para las operaciones de ferrocarriles alcanzaba casi USD\$ 300 millones anuales en 1992 (Sharp, 2005:22). Por esta razón, mediante el Decreto 473/92 se incluyeron los Ferrocarriles Federales de Brasil (RFFSA) al Programa Nacional de Desestatización, en el gobierno de Collor de Mello (De Azevedo, 1996:56). Para finales de 1999, 11 de 22 líneas ya habían sido privatizadas (Martin, 2002:10-26). La industria ferroviaria se reactivó con la construcción de 5616 vagones y 47 locomotoras, lo que permitió que la tasa media de crecimiento anual del transporte sea 5,8%. No obstante, se dejó de lado 8000km de líneas que no eran de interés de las empresas privadas. Por ejemplo, la empresa ALL desactivó los tramos de Passo Fundo - Marcelino Ramos, lo que causó que los ingresos de sus moradores se redujeran, debido a que utilizaban el ferrocarril para transportar productos agrícolas (Faccio, 2012:51).

A inicios de 1995, México promulgó la Ley Reglamentaria de los Ferrocarriles para reformar el Art. 28 de la Constitución, en el que se estipulaba que únicamente el Estado estaría a cargo de las operaciones ferroviarias. Inicialmente, se prohibió la privatización total de los Ferrocarriles Nacionales de México para evitar la formación de un monopolio, como había sucedido con

TELMEX. Por esta razón la empresa si dividió en ferrocarriles integrados de forma vertical. Sin embargo, en vez de que exista un solo monopolio, se formaron tres. Lamentablemente, en la búsqueda de crear un mercado donde existiera competencia no se consiguió que se promueva la eficiencia, por el contrario la excesiva rivalidad entre los accionistas obstaculizó la interconexión de los ferrocarriles, lo que perjudicó a la población (Sacristán, 2006:60-62).

El gobierno mexicano decidió privatizar 34 de sus 35 aeropuertos rentables y los organizó en cuatro grupos: 1) Grupo Sureste, integrado por 9 aeropuertos; 2) Grupo Pacífico, 12 aeropuertos; 3) Grupo Centro Norte, 13 aeropuertos y Grupo Ciudad de México con 1 aeropuerto. Los primeros tres grupos fueron privatizados por los consorcios Asur, GAP y GACN respectivamente. Estas empresas lograron que las operaciones aéreas trabajaran sin mayor problema. Sin embargo, México tenía otros 22 aeropuertos considerados como no rentables, los cuales continuaban operando gracias a los altos ingresos generados por el aeropuerto de la ciudad de México. Antes de las privatizaciones, el gobierno si obtenía beneficios de las infraestructuras rentables, pero al poseer únicamente un aeropuerto que equilibrara el déficit de los otros 22, los ingresos percibidos se anularon casi en su totalidad (Sacristán, 2006:64).

En Perú, el proceso de privatizaciones de infraestructura de transporte comenzó en 1999. Con la creación del Comité Especial de Privatización (CEPRI) se abrió camino para privatizar las redes ferroviarias (Torero, 2002:8). El servicio que ofrecía la Empresa Nacional de Ferrocarriles del Perú (Enafer), se había deteriorado debido a razones económicas y políticas. Por ejemplo, por la resistencia gubernamental para subir las tarifas y que esto repercutiera en su aceptación pública. Igualmente, los costos para cubrir los salarios de sus empleados sobrepasaban las ganancias, lo que no permitía invertir en infraestructura. Por esta razón, el CEPRI exigió al sector privado crear compañías separadas: una para infraestructura (rieles) y otra para transporte (trenes). De esta manera el sector pasó a manos de 4 empresas (Ver cuadro 9). La mayor crítica se ha presentado respecto a PeruRail, debido a que la compañía dejó de lado el servicio de carga y se concentró en el turismo hacia Machu Picchu. Si bien es cierto que este operador mejoró el servicio, el precio del pasaje incrementó tanto para turistas como locales. Además, PeruRail

también tenía gran participación en la industria hotelera en esta ciudad, lo que le dio gran ventaja frente a otros operadores turísticos (Sharp, 2005:32-33).

CUADRO 8
PRIVATIZACIONES DE LOS FERROCARRILLES EN PERÚ EN 1999

Segmento de la línea	Longitud de la línea (kms)	Infraestructura	Operador
Ferrocarril del Sur	835	Ferrocarril Transandino S.A.	PeruRail
Ferrocarril del Sur Oriente	121	Ferrocarril Transandino S.A.	PeruRail
Ferrocarril del Centro	346	Ferrovías Central Andina S.A.	Ferrocarril Central Andino S.A.

Fuente: Sharp, 2005.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

2.3.3. Servicio de agua y saneamiento

Para esta sección es importante diferenciar los términos privatización y concesión. En primer lugar, privatizar consiste en vender, a través de licitación pública, una parte o la totalidad de las acciones de una empresa paraestatal. Si la venta es parcial, el Estado tiene participación en el directorio, por ende interfiere internamente en la toma de decisiones de la empresa. En caso de la venta total, el Estado solo participa externamente creando un marco regulatorio para el funcionamiento de la misma. En cambio, la concesión implica una cesión de la propiedad de la gestión o administración de la entidad, por un tiempo determinado, mediante licitación pública. En este caso, el Estado participa como ente controlador de las normas acordadas en el contrato (Menin, y Cerdá, 2006:3). En América Latina, el traspaso de la propiedad paraestatal de los servicios de agua y saneamiento al sector privado se dio mediante concesiones, debido a políticas propugnadas por las organizaciones internacionales, principalmente el BM (Fundación Canal, 2010:24).

En Argentina, el Artículo 3 del Decreto N° 2074, publicado en octubre de 1990, dispuso la concesión de los Servicios de Distribución y Comercialización prestados por la empresa Obras Sanitarias de la Nación. Un año después, mediante la resolución 97/91 se creó la Comisión Técnica de Privatización para desarrollar el marco regulatorio. Es así, que en abril de 1993, se celebró el contrato de concesión entre el Estado argentino y la empresa Aguas Argentinas S.A.³⁷ por un período de 30 años. Dentro de las regulaciones, se

³⁷ Este consorcio estaba conformado por: 28,3% SUEZ Lyonnaise des Aux-Dumez (Francia), 23% Sociedad Comercial del Plata S.A (Argentina), 14% Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. (España), 12% Meller S.A. (Argentina), 9% Banco de Galicia y Buenos Aires S.A. (Argentina), 8,77% Compagnie Général des Eaux S.A (CGE) (Francia) y 5% Anglian Water PLC (Gran Bretaña) (Menin y Cerdá, 2006:19).

estableció una tarifa fija para los usuarios con la posibilidad de modificarla a través de una revisión ordinaria. Sin embargo, la empresa se acogió a la cláusula 11.11.4 que establecía la posibilidad de realizar revisiones extraordinarias en caso de que los costos operativos superaran el 7%. Es así, que la tarifa del servicio de agua y saneamiento incrementó 32,32% desde que inició la concesión (Menin y Cerdá, 2006:19-22).

Asimismo, se ajustó el valor tarifario según el índice de precios de los Estados Unidos, lo que significó amplios márgenes de ganancias para el sector privado. Sin embargo, a pesar de la rentabilidad, Aguas Argentinas S.A no cumplió con las metas establecidas en el contrato de concesión. La compañía se había comprometido a alcanzar la cobertura del 88% en servicio de agua potable, 74% en servicio de cloacas y 74% en tratamiento primario de aguas servidas para finales de 1999. No obstante, a la fecha logró cumplir 79%, 63% y 7% de lo acordado respectivamente. De la misma manera, el grado de cumplimiento respecto a las inversiones previstas fue de apenas 57,6% en los primeros cinco años (ver tabla 18). Es así, que el principal objetivo de la concesión (ampliar la red de servicios y mejorar su calidad) fue dejado de lado, perjudicando a la población (Aspiazu, 2010: 4-6).

TABLA 18
INVERSIONES PREVISTAS Y EJECUTADAS POR AGUAS ARGENTINAS
S.A. ENTRE 1993 Y 1998 (EN MILLONES DE PESOS ARGENTINOS)

Año	Inversiones previstas	Inversiones ejecutadas	% de cumplimiento
1993	101,5	89,2	87,9%
1994	238	176,3	74,1%
1995	340,7	154,6	45,4%
1996	405,9	202,7	49,9%
1997/1998	363,3	212,7	58,5%
Total	1449,4	835,5	57,6%

Fuente: Aspiazu, 2010. *Privatización del agua y el saneamiento en Argentina: El caso paradigmático de Aguas Argentinas S.A.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En 1995, en Brasil se dio la concesión del servicio de agua y saneamiento a la empresa Aguas de Limeira³⁸ después de modificar la Ley Municipal. El contrato se lo estableció directamente con el municipio de esta ciudad para un período de 30 años, debido a que buscaba principalmente la inversión en el tratamiento de aguas residuales. Un año después, la Oficina de Prosecución Pública del Estado realizó un estudio debido a irregularidades en el contrato adjudicado. Se concluyó que éste había sido firmado el mismo día

³⁸ Consorcio integrado en un 50% por la empresa Oderbrech (Brasil) y 50% por SUEZ Lyonnaise des Eaux (Francia) (BID, 2007:159).

en que se anunció la posibilidad de concesión, lo que evidenciaba la poca transparencia para una selección en la que se involucrara a más competidores (BID, 2007:160). Esta empresa no solo presentó problemas de corrupción, sino que también se registró el despido del 40% de su personal e incrementó drásticamente las tarifas una vez efectuada la concesión (Vásquez, 2008:116). Asimismo, Aguas de Limeira no cumplió con la suma de inversión acordada entre 1994 y 1999. El monto establecido era USD\$ 14,4 millones y la suma invertida fue USD\$ 7,2 millones (Chandra, Girard y Puscas, 2005:32).

En 1998, 39,7% de la participación estatal de la Companhia de Saneamiento do Paraná (SANEPAR) pasó a manos del Consorcio Holdings S/A, liderado por la firma francesa Vivendi. El incremento de las tarifas del servicio provocaron múltiples protestas y la decisión de no pagar por parte de los consumidores. Además se acusó a la empresa de irregularidades en sus prácticas financieras y de suministrar aguas contaminadas a ciertas comunidades (BID, 2007:161).

En México, se promulgó la nueva Ley de Aguas Nacionales (LAN) a finales de 1992, con el argumento de que la antigua ley no determinaba soluciones para las controversias en relación al uso y contaminación del agua. A partir de esta reforma, el gobierno estaba en la posición de otorgar concesiones y otro tipo de contratos al sector privado para el uso y manejo del agua. De acuerdo al Artículo 88 de la LAN, los títulos de propiedad del agua eran transmisibles integral o parcialmente. Además, esta ley estipulaba la obligación de pagar por los derechos de uso del agua y el pago de este servicio por parte de los consumidores. Asimismo establecía que el sector privado debía contribuir al financiamiento para la construcción de infraestructura hidráulica. Para llevar a cabo este tipo de programas, se crearon Asociaciones Público-Privadas (APP), lo que permitió al gobierno conservar un grado de intervención sobre la administración de este servicio público. Las principales APP fueron los Proyectos de Infraestructura Diferidos en el Registro del Gasto (Pidiregas) creados en 1997 (De Alba, Noiseux y Nava, 2006:1-4).

En esta década, alrededor del 20% de la gestión del agua estuvo bajo el control de empresas privada. Para De Alba et al (2006:6) al marco jurídico en el que se estableció la concesión del sector de agua y saneamiento en México, aseguró que prácticamente la totalidad de la inversión sea privada. Los autores

señalan que entre 1994 y 1999, el empadronamiento de los usuarios aumentó 42%. Igualmente, que gracias a la mejora en el servicio de facturación y la implementación de medidores, se logró incrementar el porcentaje de recaudación en un 78% entre 1996 y 1999. Sin embargo, para cubrir esta inversión, las empresas presentaron elevadas tarifas en este servicio (De Alba y Nava, 2009:4). Según el plan financiero de la concesión, se necesitaba incrementar 170% de la tarifa, por lo que se aplicaron incrementos parciales bimestrales, a pesar de registrar que el 70% de sus usuarios tenían bajos ingresos (Castro, 2007:105). Las concesiones se dieron en las ciudades de Aguascalientes, Cancún y México D.F con las empresas SAASA, DHC y SUEZ³⁹ respectivamente (BID, 2007:166-167).

En Perú, el agua y saneamiento fueron los únicos servicios públicos que no se privatizaron en el gobierno de Fujimori. No obstante, debido a la ineficiencia en el sector, se creó la Superintendencia Nacional de Servicios y Saneamiento (SUNASS) en 1992 para controlar la calidad del servicio y regular las tarifas (Torero, 2002:10). En definitiva, el proceso de privatizaciones en América Latina reflejó algunos de los supuestos de la Teoría de los Sistemas Mundiales, como la búsqueda de mercados oligopólicos y monopolísticos para reducir la competencia y maximizar las tasas de rentabilidad, las condición excluyente y polarizadora, y la inexistencia de límites sociales para alcanzar fines de lucro (Wallerstein, 2005:21; Martínez, 2011:219).

Contrariamente a los principios del neoliberalismo que postulan el libre mercado, la democracia y la libertad individual, las reformas que implementaron los Estados Latinoamericanos, siguiendo el decálogo del Consenso de Washington, fueron bajo gobiernos autoritarios y bajo acciones intervencionistas que acentuaron prácticas del presidencialismo, como el autoritarismo. A este abuso de poder se sumaron prácticas de corrupción, las cuales se identificaron en los diferentes gobiernos de los países de estudio. Por ejemplo: al Presidente brasileño Collor de Mello se lo culpó por fraude y enriquecimiento ilícito; asimismo, su homólogo Fernando Cardoso se vio involucrado en la venta fraudulenta de empresas públicas. En el caso de México, el Presidente Salinas de Gortari fue acusado de mantener relaciones

³⁹ La Empresa de Servicios de Agua y Alcantarillado de Aguascalientes S.A (SAASA), tenía como principales accionistas al Grupo de Ingenieros Civiles Asociados, a Promociones Industriales Banamex S.A. y a la Compagnie Générale des Eaux (CGE). Por otra parte, la empresa Desarrollos Hidráulicos de Cancún (DHC) era un consorcio liderado por el Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD) (BID, 2007:159).

con grupos vinculados al narcotráfico y contrabando. Durante la presidencia de Alberto Fujimori, se presentaron casos de peculado y desviación de fondos de recursos públicos y al Primer Mandatario argentino, Carlos Menem, se lo inculpó de haber cobrado pluses salariales o también llamados “sobresueldos” (Mengo, 2009).

Este capítulo relató el proceso por el que pasaron los países latinoamericanos para lograr una liberalización financiera, modificando el papel de sus instituciones y ajustando sus políticas monetarias. Además, en busca de establecer las condiciones “adecuadas” para ser “atractivos” y lograr integrarse en los mercados internacionales, estos países realizaron un sinnúmero de reformas en sus legislaciones. Así se logró reducir la participación del Estado y se dio prioridad al ingreso de capitales extranjeros, privatizando sectores estratégicos en su economía. De esta manera se cumple el segundo objetivo de este trabajo de investigación que era describir los cambios estructurales y las políticas de los Estados que llevaron a una apertura económica en la región.

CAPÍTULO III

LA DESIGUALDAD Y LAS CONDICIONES SOCIALES EN ARGENTINA, BRASIL, MÉXICO Y PERÚ DESPUÉS DE LA APLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS DEL CONSENSO DE WASHINGTON

3.1. La pobreza en la década de los años noventa

La pobreza no es una condición únicamente relacionada a los ingresos que recibe una persona, sino que ésta se asocia a la falta de oportunidades en el mercado laboral respecto al tipo de empleo y a la remuneración que percibe por el mismo. Con las medidas que se aplicaron para lograr una apertura comercial, ingresaron varias empresas extranjeras que solicitaban mayor capacitación e incorporaron tecnología en sus procesos, dejando de lado a gran parte de la fuerza laboral latinoamericana. Estas empresas contaban con mayor capital y eran más competitivas nacional e internacionalmente por lo que absorbieron a las compañías de menor tamaño. Además, con el afán de atraer mayor inversión extranjera, mediante el proceso de privatizaciones se traspasaron varios activos nacionales a pocos grupos poderosos que se adueñaron de sectores estratégicos en la economía. Todos estos eventos, generaron el aumento de los niveles de pobreza en la región. Por esta razón, en este capítulo se presentará cómo se dio una concentración de la propiedad privada, lo que generó la inequidad en la distribución de la renta y las condiciones de empleo y desempleo durante la década de los años 90.

3.1.1. Concentración de la propiedad privada

En el proceso de privatización de las empresas argentinas se fijaron patrimonios mínimos (muy elevados) para poder participar en las licitaciones y concursos. Esta fue la razón principal de la profundización de la concentración de capital y de propiedad en Argentina durante los años 90. Debido a que no todas las empresas podían cumplir con los patrimonios mínimos exigidos, el traspaso de las empresas paraestatales se limitó a un reducido número de grandes accionistas, lo que ocasionó mercados monopólicos y oligopólicos “legales”. Además, estos mercados estuvieron protegidos bajo la ausencia de marcos regulatorios que salvaguardaran los derechos de los consumidores. De esta manera, las empresas privatizadas pudieron fijar sus tarifas libremente o bajo mínimas restricciones estatales (Aspiazu y Basualdo, 2004:26). Furtado (2006:289) señala que el crecimiento económico de los países dependía cada

vez más de la actitud de los grupos que se apropiaban del capital para forzar al resto de la población a aceptar mayores desigualdades.

La búsqueda de capitales que permitieran reducir la deuda y la falta de regulaciones para el ingreso del mismo puso en manifiesto la indiferencia de las autoridades respecto a las consecuencias sociales que conllevarían estas reformas. Los accionistas abarcaron diversos sectores de la economía aplicando tres tipos de estrategias: concentración, integración y conglomeración. La primera estrategia se basó en adquirir empresas del Estado que operaban en su mismo sector. En cuanto a la estrategia de integración, consistió en la compra de acciones de empresas para lograr complementar sus actividades, por ejemplo de producción y distribución. Finalmente, estos grupos trataron de difundir su presencia en diferentes sectores que se relacionaban muy poco o nada, lo que les permitió diversificar sus actividades. Es así, que se logró la consolidación estructural de pocos conglomerados empresariales que controlaron sectores estratégicos de la economía argentina (ver cuadro 9) (Aspiazú y Basualdo, 2004:27).

CUADRO 9
PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES CONGLOMERADOS EN LOS SECTORES PRIVATIZADOS DE ARGENTINA EN LA DÉCADA DE 1990

Sector	P.C.	Tec	Astra	Roggio	CEI	Loma Negra	Macri	Soldati
Infraestructura vial	X	X		X			X	
Electricidad distribución	X	X	X		X	X		
Electricidad generación	X	X			X			X
Electricidad transporte	X							X
Gas distribución	X		X		X	X	X	X
Gas transporte	X	X			X			X
Petróleo	X	X	X	X			X	X
Subterráneos				X	X			
Telecomunicaciones	X	X						X
Transporte ferroviario	X	X		X		X		X
Agua y desagües								X
Siderurgia		X			X			

P.C.= Pérez Companc; Tec.= Techint; Astra= Respsol; CEI= Citicorp Holdings

Fuente: Aspiazú y Basualdo, 2004. *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

En Brasil, el proceso de privatizaciones puede dividirse en dos etapas. La primera fase se caracterizó por la venta de la participación estatal en los sectores productivos durante los gobiernos de Fernando Collor y de Itamar Franco; y la segunda se concentró en el traspaso al sector privado de los sectores de servicios y de infraestructura durante el gobierno de Fernando H. Cardoso. Esta última etapa presentó un marco institucional más específico que la primera, con reformas para finalizar con los monopolios naturales públicos,

diferenciar las empresas nacionales y extranjeras, y reglamentos para las privatizaciones y concesiones. La regulación en la segunda etapa se debió a que en la primera simplemente se vendió la participación estatal a grupos que no tenían una estrategia de desarrollo para el sector, sino que únicamente estaban interesados en las utilidades que éstos generarían (Da Rocha y Da Silveira, 2015:53-54).

La primera fase de privatizaciones creó una red de propiedades cruzadas debido a que los accionistas buscaron adquirir empresas en varios sectores que tenían una participación estratégica en la economía, sin embargo su participación accionaria era muy variada. Da Rocha y Da Silveira (2015:54) describen que las privatizaciones brasileras en la segunda etapa presentaron tres tendencias de conformación societaria, las cuales redujeron el número de accionistas y se agruparon generalmente por sectores. La restructuración de las empresas consistió en: 1) el *descruzamento*⁴⁰ accionario; 2) la acelerada concentración industrial y 3) la verticalización de algunos sectores privatizados. El *descruzamento* accionario consistió en el intercambio de acciones por parte de los principales socios para de esta manera tener el control exclusivo de ciertas empresas. Esta estrategia fue la más común y eliminó la llamada “privatización de socios competidores”. De esta manera, se simplificó la cadena de mando y se concentró la propiedad de activos adquiridos en menos grupos y por sectores.

La concentración industrial se produjo mediante las fusiones y adquisidores de las empresas privatizadas. Esto disminuyó el número de participantes e incluso ocasionó la liquidación de varias unidades de producción. Es así, que se fortalecieron los grupos más poderosos y salieron del mercado los más pequeños. La última tendencia buscó agrupar los activos estratégicos de la cadena de producción para reducir costos, integrando las actividades relacionadas (Da Rocha y Da Silveira, 2015:54-55). En Brasil, los principales grupos accionistas en el sector de las telecomunicaciones fueron grupos extranjeros. En cambio, en el sector eléctrico éstos tuvieron gran participación sin embargo actuaron conjuntamente con grupos y empresas brasileñas. Por el contrario, en los sectores petroquímico, siderúrgico, minero y ferroviario existió mayor presencia de empresas privadas nacionales (ver

⁴⁰ No presenta una traducción exacta al español, es un término establecido por los autores para describir esta tendencia.

cuadro 10). De esta manera, la participación del sector privado extranjero fue del 42% del total de las privatizaciones y su participación relativa frente a la economía brasileña pasó de 6% a 29,6%. En cambio la participación estatal se redujo de 58,9% a 35,6% en el sector financiero (Patiño et al, 2012: 24)

CUADRO 10
PRINCIPALES CONGLOMERADOS EN LOS SECTORES PRIVATIZADOS DE BRASIL EN LA DÉCADA DE 1990

Eléctrico	Telecomunicaciones	Petroquímico	Siderúrgico	Minero	Ferroviario
União Federal	TELMEX	Petrobrás S.A	Grupo Gerdau	Grupo Votorantim	PREVI
Banco do Brasil	Telefónica Internacional S.A.	Grupo Mossi & Ghisolfi	Grupo Vicunha	PREVI	Grupo Vicunha
Grupo Rede (DENERGE)	América Móvil Telecom	Grupo Odebrecht	Grupo Votorantim	Anglo American	Grupo Votorantim
BNDESPar	BNDESPar	Holding Villa Velha (Unipar)	Arcelor-Mittal	Grupo Vicunha	BNDES Par
Iderdrola Energia	Portugal Telecom	Unigel S.A.	Nippon Steel	Grupo Bradesco	Camargo Corrêa S.A.
Energias de Portugal (EDP)	Grupo Globo	Down Química S.A	PREVI	Eike Fuhrken Batista	Estado do Paraná
Estado do Rio Grande do Sul	Grupo Telecom Itália	Grupo Peixoto castro		BNDES Par	Grupo Bradesco
Estado de Goiás	PREVI	CEPSA		ALCOA	Grupo Mitsui
Interconexión Eléctrica de Colombia S.A				Grupo Mitsui	Judori Participações S.A.
Governo do Distrito Federal					
Gipar S.A					
AES Holdings Brasil Ltda.					
Estado de Minas Gerais					

Fuente: Da Rocha y Da Silveira, 2015. *Propriedade e controle dos setores privatizados no Brasil: uma avaliação da reestruturação societária pós-privatização.*

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

En cuanto a México, las privatizaciones provocaron profundas transformaciones respecto a la apropiación de la propiedad y la distribución de la riqueza social. Hasta finales de los años 70, gran parte del capital se encontraba en manos de reducidos grupos familiares mexicanos; sin embargo, a partir de la crisis de 1982, éstos ganaron mayor participación y control de la economía. En la década de los años 90, con la privatización de la banca, estos grupos familiares se convirtieron en grandes grupos de capital financiero. Esto se dio debido a que entre las reformas económicas aplicadas, se permitió la integración de los conglomerados industriales y financieros, razón por la cual éstos formaron asociaciones estratégicas creando así oligopolios. Además, dichos grupos realizaron inversiones financieras y especulativas nacional e internacionalmente, creando un escenario que desembocó en la Crisis del Tequila (Morera, 1998:216-217).

Como el rescate financiero implicó que el Estado se hiciera cargo de las carteras vencidas, se protegió a estos grupos oligopólicos transfiriendo la deuda al resto de la población. De esta manera se amplió la brecha entre pobres y ricos. Sin embargo, estos grupos se fortalecieron mediante la adquisición de las empresas públicas puestas en venta y a través de asociaciones estratégicas con grupos internacionales. En 1990, el Grupo Carso⁴¹ fue el mejor postor en la licitación y adquirió la empresa de telecomunicaciones mexicana TELMEX, pagando tan solo 442,8 millones a pesar de que su valor oficial había sido calculado en 7 mil millones. De esta manera el servicio telefónico fue un mercado monopólico. Posteriormente, este grupo se asoció con *Global One*⁴² y *Concert Global Communications PLC*,⁴³ lo que le permitió posicionarse internacionalmente y fortalecer su presencia en el país (Morera, 1998:218-221).

Además, el Grupo Carso reformuló su estrategia y reestructuró su organización empresarial, considerando una mayor expansión de sus mercados. Por esta razón, subdividió a la compañía en tres *subholdings*: 1) Carso Tradicional, 2) Carso Global Telecom S.A. de C.V. y 3) Intercorporación S.S. de C.V. Asimismo, este grupo realizaba actividades financieras, Grupo Financiero INBURSA, por lo que tenía sociedades de inversión de capital. Es así, que el Grupo Carso se incorporó prácticamente en todos los sectores de la economía mexicana (ver anexo 1) (Morera, 1998:221-227). Solorza y Cetré (2011:131) mencionan que la dependencia no era un fenómeno únicamente externo que podía eliminarse a través del desarrollo económico, sino que la dependencia latinoamericana afectaba también a las estructuras internas de cada país, lo que ocasionaba una dependencia ampliada en el sistema capitalista. Es así, que a pesar de que gran parte de la propiedad estatal pasó a manos de un grupo nacional y el Estado recaudó ingresos para estabilizar su economía, esto significó la pérdida de participación y control por parte del Estado, no únicamente debido a la presencia de empresas extranjeras, sino por grupos privados que eran mexicanos, que lo único que pretendían era expandir su capital, el principal fundamento de la Teoría de los Sistemas Mundiales.

⁴¹ Su principal accionista es Carlos Slim, el segundo hombre más rico del mundo (USD\$ 77.100 millones) y el décimo quinto más poderoso según la revista Forbes (2015a y b).

⁴² Fusión de las compañías France Telecom, Deutsche Telekom y Sprint.

⁴³ Fusión de las compañías British Telecom y MCI.

En Perú, se transfirieron aproximadamente 160 empresas públicas al sector privado en la década de los años 90 (Franco et al, 2000:24). La privatización de las empresas mineras y de hidrocarburos afectó severamente el patrimonio peruano, debido a que éstos eran los sectores más rentables. El Estado dejó de percibir altas sumas de dinero por la explotación de estos recursos y la riqueza del país se quedó en manos de grandes accionistas, que en su mayoría eran extranjeros (ver cuadro 11). Ruiz (2002:29) asegura que las condiciones en que se realizaron las privatizaciones fueron totalmente favorables para los grupos económicos más poderosos a nivel local e internacional. La mayor parte del traspaso de las entidades paraestatales se realizó mediante subasta pública, por lo que varias empresas fueron subvaloradas, para que el proceso de venta se efectuara más rápido. Por ejemplo, Gleinpoint Enterprise Inc. fue vendida en USD\$ 21 millones, cuando su costo real era de USD\$ 85,6 millones (CIDEF, 2002).

CUADRO 11
PRINCIPALES OPERADORES NACIONALES E INTERNACIONALES QUE PARTICIPARON EN LAS PRIVATIZACIONES DE EMPRESAS PÚBLICAS EN PERÚ

Sector	Empresa	Origen
Telecomunicaciones	Telefónica	España
Electricidad	Generandes	EE.UU y Chile
Hidrocarburos	Mobil Oil	EE.UU
Hidrocarburos	Repsol	España
Hidrocarburos	Pluspetrol	Argentina
Hidrocarburos	Oila Tanking	Alemania
Hidrocarburos	YPF	Argentina
Hidrocarburos	Van Ommeren	Holanda
Hidrocarburos	Serlipa	Perú
Minería	Cominco	Canadá
Minería	Rio Algom	Canadá
Minería	Cambior Inc.	Canadá
Minería	BHP	Australia
Minería	Doe Run Co.	EE.UU
Minería	Renco Group	EE.UU
Bancario	Banco de Crédito	Perú
Bancario	Banco Bilbao Vizcaya	España

Fuente: Ruiz, 2002. *El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002*.
Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

Cortés (1998:10) señala que las relaciones de dominio y dependencia se daban por dos razones: 1) porque los países del centro proporcionaban a las de la periferia recursos indispensables o 2) porque los países periféricos consideraban que no podrían obtener éstos en otra parte. De esta manera, las autoridades encargadas de implementar las privatizaciones expresaron que este proceso no debía considerar sectores o empresas estratégicas, sino alegaron que realmente el éxito y estrategia era contar con recursos suficientes para mejorar la economía del país y de esta manera poder atender las

necesidades de la población. Sin embargo, las privatizaciones no tuvieron un efecto positivo en los consumidores debido a que las tarifas de los servicios aumentaron considerablemente y los ingresos percibidos por el Estado, tras la venta de sus activos, no fue invertido en proyectos sociales⁴⁴ (Ruiz, 2007:143). De esta manera, el Estado perdió una gran parte de su participación en varios sectores de la economía y en otros la cedió completamente (ver tabla 19). Esto solo generó que un limitado grupo incrementara su patrimonio, concentrándose así el capital y propiedad en Perú.

TABLA 19
PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PÚBLICAS EN PERÚ ENTRE 1991 Y 1998

Empresas	Participación vendida
1. Telefónica (CPT y ENTEL)	63%
2. Unidades de Electrolima	
Edegel	70%
Luz del sur	97%
Edelnor	64%
Ede-Chancay	60%
Ede-Cañete	100%
3. Unidades de Electroperú (a)	70%
4. Unidades de Petroperú	
Refinería La Pampilla	70%
Grifos y Petrolube	100%
5. Unidades de Minero Perú (b)	100%
6. Unidades de Centromin (c)	100%
7. Tintaya	100%
8. Banco Continental	89%
9. Sider Perú	100%
10. Unidades de Pesca (d)	100%

(a) Empresas Edenor y Cahua; (b) refinerías Cajamarquilla e Ilo, Cerro Verde, yacimientos Quellavenco y La Granja; (c) Mahr Tunel, Metal Oroya, yacimiento de Antamina, Propecos Mineros; (d) Incluye 5 refinerías de aceite de pescado y 21 plantas de harina de pescado.

Fuente: Paliza, 1999. *Impacto de las privatizaciones en el Perú*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

Cabe destacar una particularidad frente a la concesión de los servicios de agua y saneamiento en América Latina. A diferencia de los demás sectores, en donde los conglomerados que adquirieron las empresas públicas generalmente variaron entre los países de estudio, el traspaso de los servicios de agua y saneamiento se lo realizó a prácticamente los mismos grupos privados extranjeros tanto en Argentina, Brasil y México. Este hecho evidencia que dicho sector fue considerado sumamente estratégico a nivel regional (ver cuadro 12) (Hall y Lobina, 2002).

⁴⁴ El informe de la CIDEF (2002) determinó que parte de los fondos obtenidos por las privatizaciones fueron desviados para la compra irregular de armamento y gastos de reelección en el gobierno de Fujimori.

CUADRO 12
PRINCIPALES MULTINACIONALES INVOLUCRADAS EN LAS
CONCESIONES DEL SERVICIO DE AGUA Y SANEAMIENTO EN AMÉRICA
LATINA EN LA DÉCADA DE 1990

País	Multinacional	Origen	Concesión
Argentina	Suez	Francia	Aguas Argentinas
	Vivendi	Francia	Aguas Argentinas
	CGE	Francia	Aguas Argentinas
	Anglian Water	Gran Bretaña	Aguas Argentinas
Brasil	Suez	Francia	Aguas Limeira
	Vivendi	Francia	SANEPAR
México	Suez	Francia	Lyonnaise México D.F
	CGE	Francia	Aguascalientes

No se presenta información de Perú debido a que este país no realizó concesiones en este sector.

Fuente: Hall y Lobina, 2002. *La privatización del agua en América Latina, 2002*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En los años 90, América Latina ya contaba con leyes que intentaban promover la libre competencia en sus mercados. En Argentina existían normas antimonopolio desde 1923 (Ley Argentina de Defensa de la Competencia), en Brasil desde 1962 (Ley N°. 4.137), en México a partir de 1934 (Ley Orgánica) y en Perú desde 1991 (D.L. 701). Sin embargo, la existencia formal de estas legislaciones no aseguraba su cumplimiento e incluso muchas leyes nunca fueron acatadas. En Argentina, la Ley 22.262 del Derecho de la Competencia fue regulada desde 1980 hasta 1999. A pesar de que ésta era de carácter penal y establecía sanciones por la violación de las normas de libre competencia, desde su promulgación, el Estado argentino no aplicó las penas correspondientes (Dávila, 2013: 32). La agencia encargada del cumplimiento de esta ley era la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, donde el Procurador del Tesoro de la Nación designaba a los miembros del Directorio (Távora, 1997: 18).

En Brasil, en 1994 se estableció al *Conselho Administrativo de Defesa Econômica* (CADE) como una agencia independiente encargada de la regulación de las medidas de defensa de la competencia. Los miembros del Consejo eran nominados por el Presidente de la República y ratificados por el Senado Federal (SICE, 2015). Por otra parte, la Ley Orgánica Reglamentaria del Art.28 de la Constitución Mexicana señalaba que los objetivos de la Ley Federal de Competencia Económica eran proteger el proceso de competencia y libre concurrencia mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios. Para esto se instauró la Comisión Federal de Competencia, una institución con autonomía financiera y técnica, adscrita a la

Secretaría de Economía. No obstante, los 5 comisionados de este órgano eran nombrados por el Presidente de México y las sanciones eran de carácter administrativo pudiendo ordenar medidas correctivas o imponer multas (Dávila, 2013: 43-44).

En Perú, de acuerdo al Art. 2 del D.L 701, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) era el órgano encargado de *“proteger el mercado de las prácticas monopólicas que resulten controlistas y restrictivas de la competencia, así como de las prácticas que generan competencia desleal, proteger los derechos de la propiedad intelectual, la calidad de los productos, y otros que se le asignen”*. Su máximo organismo era el Directorio, el mismo que estaba conformado por 3 miembros designados por el Ejecutivo, de los cuales 2 representaban al Ministerio de Industria y 1 al Ministerio de Economía y Finanzas. Entre 1993 y 1996 se presentaron 13 denuncias contra empresas privadas pequeñas, 10 contra empresas privadas grandes y 24 contra organismos públicos, sindicatos y asociaciones gremiales. Sin embargo, el INDECOPI se limitó únicamente a ordenar la suspensión de las prácticas denunciadas y se abstuvo de imponer las multas correspondientes a los infractores (Távora, 1997: 17, 28)

3.1.2. Inequidad en la distribución de la renta

América Latina es la región más desigual del mundo. La media del coeficiente de Gini⁴⁵ en los años noventa fue de 0,493 incluso mayor que la de África subsahariana (0,470) (Visca, 2003:5). Esto se debe históricamente a la profunda inequidad de la distribución de la renta. No obstante, en la década de los años 90 la desigualdad en la región se concentró en mayor medida (ver tabla 20) (Filgueira y Peri, 2006:10). Cecchini y Uthoof (2008:46) indican que los bajos ingresos de los trabajadores y las elevadas tasas de dependencia demográfica de estos ingresos en un hogar inducen a la pobreza. Es decir, que no solo los reducidos salarios reproducen esta condición, sino que mientras más personas dependan de los mismos ingresos, será aún más difícil salir de la misma.

⁴⁵ El coeficiente de Gini mide el grado de desigualdad en la distribución per cápita del ingreso de los hogares. Este índice varía entre 0 y 1; mientras más se aproxima a 1 mayor es la desigualdad y mientras más se aproxima a cero se considera una distribución más equitativa (Universidad Andina Simón Bolívar, S/F).

TABLA 20
COEFICIENTE DE GINI EN AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE 1990

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1989	0,561	0,633	0,424	N/D
1990	0,526	0,615	N/D	N/D
1991	0,53	N/D	N/D	0,349
1992	0,524	0,575	0,510	N/D
1993	0,548	0,519	N/D	N/D
1994	0,542	N/D	0,517	0,440
1995	0,558	0,601	N/D	N/D
1996	0,571	0,602	0,485	N/D
1997	0,584	0,602	N/D	0,537
1998	0,578	0,596	0,490	0,561
1999	0,569	0,590	N/D	0,563

N/D= No disponible

Fuente: CEPAL, 2004. *Una década de desarrollo social en América Latina 1990-1999*; Banco Mundial, 2015. *Índice de Gini*; Saavedra, y Díaz, 1999. *Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales*; INEGI, 2013. *Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

La pobreza comúnmente ha sido medida en función de los ingresos que recibe una persona. En 1996, 18,4% de la población en Argentina vivía con menos de 2 dólares diarios; en Brasil 41,8%; en México 23,4% y en Perú 37,5%. Una observación que Attanasio y Székely (1999:329-335) realizan es que las tasas de pobreza e indigencia en estos países son más elevadas de lo que se esperaría en relación a su PIB per cápita, puesto que eran considerados de ingresos medios y medio altos (ver tabla 21). Los autores señalan que este contraste se debe a los niveles de desigualdad en cada uno de los Estados, algo que el PIB per cápita no refleja, debido a que es únicamente un indicador macroeconómico que señala una condición hipotética, en la que se asume que cada individuo en un país recibe los mismos ingresos.

TABLA 21
PIB PER CÁPITA Y TASA DE POBREZA E INDIGENCIA EN AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE 1990

País	Año	PIB per cápita USD	Población	
			Pobre	Indigente
Argentina	1990	5.180	21,20%	5,20%
	1999	9.285	23,70%	6,60%
Brasil	1990	3.107	48%	23,40%
	1999	3.412	37,50%	12,90%
México	1989	2.995	47,70%	18,70%
	1998	4.986	46,90%	18,50%
Perú	1997	1.861	47,50%	25%
	1999	1.922	48,60%	22,40%

Los periodos varían en relación a la disponibilidad de datos por país

Fuente: CEPAL, 2004. *Una década de desarrollo social en América Latina 1990-1999*; Banco Mundial, 2015. *Crecimiento del PIB per cápita*; y CEPAL, 2014. *Panorama social América Latina*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Es importante mencionar que la distribución de la renta no es un hecho aislado como tal, ésta depende de diferentes factores. Uno de ellos es la ubicación geográfica. En América Latina persiste una marcada diferencia entre los sectores urbano y rural, lo cual está asociado a la calidad y acceso a los

servicios básicos, así como a las actividades a las que se dedican sus pobladores. Otro factor, precisamente es la actividad que desempeña una persona. El tipo de trabajo generalmente refleja su capital humano⁴⁶ y define sus ingresos, los cuales extienden o limitan su acceso a mejores oportunidades (Cecchini y Uthoof, 2008:48)

Asimismo, los niveles de educación determinan las capacidades, la inserción laboral, el tipo de ocupación y los ingresos que se percibirá a futuro. Por esta razón, la educación ha sido considerada como la causa principal de las diferencias redistributivas. Las personas pobres se caracterizan por tener pocos años de escolaridad (ver tabla 22), lo que causa que sean mal remuneradas. Por el contrario, quienes tienen más años de estudio reciben mayores ingresos porque su capital humano es más valorado (Attanasio y Székely, 1999:341-342). Los bajos niveles educativos implican mayores limitaciones para obtener mejores oportunidades laborales. Esto crea un círculo vicioso debido a que los niños y adolescentes que viven en familias pobres tienen muy pocas oportunidades de acceder a una educación de calidad, lo que significa que tendrán una formación deficiente o nula, aislándolos así a realizar oficios precarios o trabajos de baja productividad por los cuales recibirán un pago inferior (Cecchini y Uthoof, 2008:46).

TABLA 22
AÑOS DE ESCOLARIDAD EN EL PRIMER Y ÚLTIMO QUINTIL EN AMÉRICA LATINA EN 1999

	Argentina	Brasil	México	Perú
Quintil 1	7,8	2,1	3,1	5
Quintil 5	12,9	9,8	11	11,2
Media	9,4	6	5,9	7,6

El quintil 1 representa al 20% de la población más pobre y el quintil 5 al 20% más adinerada.

Se considera la escolaridad en adultos entre 25 y 65 años

Fuente: Attanasio y Székely, 1999. *Pobreza y Activos en la América Latina*; Kliksberg, 2005. *América Latina: la región más desigual de todas*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

A pesar de que en la década de los años 90 en América Latina la educación primaria incrementó, en relación a sus niveles de matriculación y alfabetización, las medidas que se adoptaron para su universalización generaron un emparejamiento hacia menores niveles de calidad educativa; perjudicando así a la población que tenía menos recursos. Los segmentos más favorecidos estaban en posibilidad de pagar una educación privada lo que separó aún más el tipo de instrucción recibida en ambos grupos, ampliando así

⁴⁶ La OCDE (2007:2) define al capital humano como: “la mezcla de aptitudes y habilidades innatas a las personas, así como la calificación y el aprendizaje que adquieren en la educación y la capacitación”.

la brecha educativa. A largo plazo, esto significó mayor desigualdad en los ingresos, debido a que recibían salarios más altos quienes tenían mayores niveles de escolaridad (Visca, 2003:5). Por otra parte, el porcentaje de pobreza e indigencia disminuyó en Brasil y levemente en México; por el contrario en Argentina y Perú éste aumentó. No obstante, a pesar de la reducción porcentual en estos 2 países, el número de pobres incrementó, lo cual en términos generales no representó avances (CEPAL, 2014:75).

En Argentina, en 1989 el 10% de la población menos favorecida recibía a penas el 1,4% de los ingresos; en cambio, el 10% más rico abarcaba 47,1% de los mismos. En el transcurso de la década de los años 90, el porcentaje que recibía el primer grupo disminuyó (1,2%) mientras que el segmento con mayores recursos se enriqueció aún más (ver tabla 23). En México el escenario fue similar, los ingresos del primer decil disminuyeron entre 1989 y 1998 y se beneficiaron los últimos deciles (ver tabla 24). De acuerdo a la Teoría de la dependencia, existe un amplio margen de penetración de tipo financiera, tecnológica y militar, de los países dominantes (centro) en las élites de la periferia, en este caso de las élites latinoamericanas (Cortés, 1998:12)

TABLA 23
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN ARGENTINA ENTRE 1989 Y 1998

	1989	1992	1994	1996	1998
D1	1,40%	1,70%	1,50%	1,30%	1,20%
D2	2,40%	2,80%	2,50%	2,30%	2,20%
D3	3,20%	3,60%	3,30%	3%	2,90%
D4	3,90%	4,40%	4,10%	3,80%	3,60%
D5	4,80%	5,30%	5,10%	4,60%	4,50%
D6	5,80%	6,40%	6,10%	5,70%	5,60%
D7	7,30%	7,80%	7,50%	7,10%	7,20%
D8	9,60%	9,70%	9,90%	9,60%	9,60%
D9	14,50%	13,80%	14,60%	14,30%	14,90%
D10	47,10%	44,50%	45,30%	48,30%	48,30%

Fuente: FIEL, 1999. *La distribución del ingreso en Argentina*
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 24
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN MÉXICO ENTRE 1989 Y 1998

	1989	1992	1994	1996	1998
D1	1,40%	1,40%	1,30%	1,40%	1,20%
D2	2,50%	2,50%	2,30%	2,50%	2,20%
D3	3,40%	3,30%	3,20%	3,40%	3,20%
D4	4,30%	4,30%	4,10%	4,30%	4,30%
D5	5,40%	5,30%	5,20%	5,40%	5,40%
D6	6,70%	6,60%	6,50%	6,70%	6,70%
D7	8,40%	8,30%	8,30%	8,40%	8,50%
D8	10,80%	11%	10,90%	11%	11%
D9	15,40%	15,90%	15,70%	15,70%	16%
D10	41,70%	41,60%	42,50%	41,20%	41,30%

Fuente: INEGI, 2013. *Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México*.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En el caso de Brasil y Perú, la información proporcionada por sus respectivos institutos de estadística es muy limitada respecto a esta década. Sin embargo, se puede observar que en 1990 la brecha de la distribución de los ingresos brasileños entre su primer y último decil era aún más marcada (ver tabla 25). En cuanto a Perú, en 1994, el 10% más adinerado percibía un menor porcentaje de ingresos en relación a los demás países analizados (ver tabla 26). No obstante, el coeficiente de Gini fue mayor en los últimos años, lo que revela que sus niveles de desigualdad incrementaron. De esta manera, se evidencia que el crecimiento económico no necesariamente implica mayor bienestar y menos pobreza. Las medidas adoptadas para regular la inflación y estabilizar la economía de los países latinoamericanos, no garantizaron beneficio para todos sus habitantes. Por el contrario, ahondaron las desigualdades entre los segmentos de la población, favoreciendo a los grupos mejor acomodados (Lustig, 1998).

TABLA 25
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN BRASIL EN 1990

D1	0,81%
D2	1,80%
D3	2,20%
D4	3,04%
D5	4,06%
D6	5,47%
D7	7,35%
D8	10,32%
D9	16,27%
D10	48,69%

Fuente: Lazarotto, 2009. *Distribuição de renda no Brasil uma análise pós Plano Real*.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 26
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN PERÚ EN 1994

D1	1,70%
D2	3,00%
D3	4,10%
D4	5,20%
D5	6,30%
D6	7,70%
D7	9,60%
D8	12%
D9	16,20%
D10	34,20%

Fuente: Saavedra y Díaz, 1999. *Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales*.
Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

3.1.3. Empleo y desempleo

Con las reformas implementadas en América Latina, se aspiraba que mediante la estabilización macroeconómica aumentara el crecimiento

económico y que en consecuencia esto influyera positivamente en la generación de empleo (Salvia, 2008:2). Cecchini y Uthoof (2008:45) manifiestan que el empleo es la principal fuente de ingresos de los hogares latinoamericanos, ya que éste representa en promedio más del 80% de sus recursos. Con la adopción de medidas para mejorar la economía en los países latinoamericanos, se dio un cambio en cuanto a las actividades generadoras de empleo en la región. A mediados de los años noventa, más del 20% del total de la fuerza laboral agrícola se había desplazado a las zonas urbanas, lo que significó la reducción del 0,9% del empleo en este sector. En cambio, gracias al ingreso de empresas transnacionales el porcentaje de empleos en los servicios financieros, comercio, construcción y manufacturas aumentó (ver cuadro 13). (Sturm, 2006:11-12)

CUADRO 13
CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR SECTORES EN AMÉRICA LATINA
ENTRE 1990 Y 1999

Sectores	Crecimiento
Agricultura	-0,9%
Manufactura	1,1%
Construcción	2,7%
Comercio, restaurantes y hoteles	3,6%
Servicios financieros, seguros y bienes raíces	6,9%

Fuente: Sturm, 2006.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

Sin embargo, esto no generó necesariamente mayores puestos de trabajo a nivel agregado. El ingreso de empresas que empleaban tecnología y maquinaria, elementos necesarios para poder competir a nivel internacional, significó la reducción de la mano de obra, lo que provocó una ola de despidos. Debido a que la generación de empleo quedó principalmente en manos del sector privado, no existió un marco regulatorio para reducir la incidencia de despidos. De esta manera, la población tuvo que buscar alternativas lo que generó el incremento del trabajo informal, provocando la reducción de salarios y beneficios percibidos (Sturm, 2006:13). Marini introdujo el término “superexplotación” para describir los abusos a los empleados no únicamente en cuestión de jornadas de trabajo, sino que se refería a la remuneración por debajo de su valor para de esta manera minimizar pérdidas, gracias a la existencia de un mercado desigual (Solorza y Cetré, 2011:132).

El incremento de flujos de IED, originado principalmente por las privatizaciones, tuvo un impacto no solo en la economía argentina, sino también en el mercado laboral. La reducción del empleo debido a este proceso

se dio en dos etapas: pre-privatización y post-privatización. La primera fase estuvo a cargo del Estado, el cual que se encargó de suprimir los puestos de trabajo en las empresas que pasarían al sector privado. A esta etapa se la conoció como “trabajo sucio” y se caracterizó por los retiros voluntarios y jubilaciones anticipadas de los servidores, a quienes se les liquidó con préstamos financiados por los organismos multilaterales de crédito. En 1990, se adoptó un programa con el BM, en el que el Estado adquirió un préstamo de USD\$ 300 mil para pagar indemnizaciones por despido (Saravia, 1995:10-24). En la segunda etapa, los dueños de las empresas privatizadas implementaron políticas de flexibilización laboral, lo que permitió la expulsión de mano de obra y la intensificación de la jornada de trabajo. Por ejemplo, antes de la venta de Ferrocarriles Argentinos se redujo más del 78% del personal⁴⁷ y después de la privatización de Obras Sanitarias de la Nación los puestos de trabajo habían disminuido 35% (Sturm, 2006:18-19).

A mediados de los años 80, 2,3% de la población económicamente activa (PEA) trabajaba en el sector público; en cambio para finales de los años 90, representaba a penas 0,1%. Entre 1990 y 1993, de 290.364, el total de los empleados de empresas públicas, se liquidó a 239.915 (Saravia, 1995:15). Además, la apertura comercial tuvo un impacto negativo principalmente en las Pequeñas y Medias Empresas (PYMES). Varias PYMES, sobre todo de cuero y calzado, muebles, imprentas y de vestuario, tuvieron que cerrar debido a la fuerte competencia que ejercían las grandes empresas extranjeras y a la calidad superior de los productos importados. Sturm (2006:29) califica a este evento como un “*quiebre de eslabones productivos*”. Desde la creación del MERCOSUR, los productos argentinos pudieron llegar a mercados más grandes como el de Brasil; no obstante, el país vecino presentaba mayores niveles de industrialización y una mejor consolidación de sus relaciones productivas. A esto se sumó una moneda sobrevaluada (a partir de la convertibilidad) lo que encareció a las exportaciones. Todos estos elementos causaron que la tasa de desempleo en Argentina prácticamente se duplicara en una década (ver tabla 27) (Sturm, 2006:21-23).

⁴⁷ Entre 1989 y 1994 se redujo el número de empleados de 92 mil a 20 mil (Saravia,1995.24).

TABLA 27

TASA DE DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999 (EN PORCENTAJES)

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1989	7,7	3,4	2,9	7,9
1990	7,4	4,3	2,7	8,3
1991	6,5	4,8	2,7	5,9
1992	7	5,8	2,8	9,4
1993	9,6	5,4	3,4	9,9
1994	11,5	5,1	3,7	8,8
1995	17,5	4,6	6,2	8,2
1996	17,2	5,4	5,5	8
1997	14,9	5,7	5,4	9,2
1998	12,9	7,6	4,7	8,5
1999	14,3	7,6	3,7	9,2

Fuente: ALADI, 2015. *Tasa de desempleo*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

En Brasil, las inversiones que el Estado realizaba en el sector productivo disminuyeron del 16,7% del PIB en 1989 al 13,6% en el año siguiente. Lopes y Cortes (2005:14-15) indican que este sector era el mayor generador de empleo en la década de los años 80, pero debido a los recortes del gasto público éste tuvo un impacto directo en el incremento de la tasa de desempleo. El empleo en las zonas agrícolas disminuyó debido a que se redujeron los recursos públicos para la investigación agropecuaria, infraestructura y asistencia técnica en los campos. Esto perjudicó a las actividades primarias, por lo que perdieron competitividad en el ámbito internacional. Por otra parte, debido a las facilidades de importación, se implementó el uso de tecnología en ciertas zonas, como por ejemplo se mecanizó la cosecha de granos, ocasionando la reducción de la mano de obra. Además, la apertura comercial favoreció el ingreso de productos importados, en muchos casos de mejor calidad y más baratos, provocando que varias empresas brasileñas cerraran (Claudio, 2008:9-10).

En los años 90, la ocupación en el sector terciario brasileño creció, sin embargo ésta no pudo integrar a los trabajadores de los otros sectores, razón por la cual el desempleo aumentó de 3,4% en 1989 a 7,6% en 1999. Además, no todas las actividades del sector terciario aumentaron sus puestos de trabajo. Por ejemplo, en los servicios financieros el empleo se redujo en 27,8% debido a la reestructuración económica en la que gran parte de los bancos pasaron a ser de propiedad privada (Claudio, 2008:11). El desempleo en Brasil aumentó durante el gobierno de Collor y se redujo levemente los primeros años después de haber implementado el Plan Real (1994-1995). Sin embargo, éste volvió a crecer alcanzando los niveles más altos en 1998 y 1999, como consecuencia de las crisis asiática y rusa. Con el propósito de controlar las tasas de inflación

y recuperar la estabilidad monetaria, el gobierno adoptó medidas en perjuicio de la clase obrera. Por ejemplo, con la privatización de empresas públicas se buscó reducir el déficit fiscal y pagar la deuda externa, mas no se consideró si esta medida generaría o no empleo (Lopes y Cortes, 2005:16-18).

Por otra parte, las privatizaciones tuvieron un impacto negativo en cuanto a la ocupación brasileña. El Estado, con asistencia financiera del BM, implementó varias medidas para reducir el personal previo al traspaso de las entidades paraestatales al sector privado. Por ejemplo, en las operaciones ferroviarias se disminuyó el 75% de los puestos de trabajo, dejando así únicamente a 11 mil empleados de 42 mil (Martin, 2002:10-26). Además, el aumento del desempleo, como algunas autoridades lo justificaron, no se puede atribuir al hecho que los brasileños no contaban con las exigencias y calificaciones exigidas por las empresas. Por el contrario, existía un grupo de profesionales altamente calificados que no tenían trabajo. Datos del RAIS y del CAGED ⁴⁸ señalaron que en esta década los puestos de trabajo se concentraron en actividades que requerían pocos niveles de educación y una mínima calificación profesional (Lopes y Cortes, 2005:22). Patiño, Herrera y Ceja (2012:24) manifiestan que con la reducción del papel del Estado brasileño, se eliminaron alrededor de 546 mil puestos de trabajo en el sector público.

México se diferenció del resto de países analizados debido a su patrón de especialización comercial: las maquiladoras, por lo que presentó diferencias respecto a las tasas de empleo y desempleo en los años 90. México tuvo una acelerada expansión del sector manufacturero en esta década, en consecuencia el empleo en las maquiladoras aumentó del 13,8% al 30,8% entre 1990 y 1999. A diferencia de Argentina, Brasil y Perú que aproximadamente 70% de sus exportaciones eran recursos naturales, productos primarios y manufacturas agrícolas, el 80% de las exportaciones mexicanas eran manufacturas. La expansión del empleo en las maquiladoras permitió atenuar el desempleo en las demás empresas manufactureras. Sin embargo esta actividad no fue suficiente para absorber por completo la

⁴⁸ RAIS: *Relação Anual de Informações Sociais*, traducido Relación Anual de Informaciones Sociales. CAGED: *Cadastro Geral de Empregados e Desempregados*, traducido Registro General de Empleados y Desempleados. Tanto el RAIS como el CAGED son informes socioeconómicos realizados por el Ministerio de Trabajo y Empleo Brasileño (Ministério do Trabalho e Emprego, 2008).

reducción de personal en otros sectores económicos (ver tabla 28) (Frenkel y Ros, 2004:41)

TABLA 28
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MÉXICO ENTRE 1990 Y 1999 (EN PORCENTAJES)

Industria	1990	1991	1993	1995	1997	1999
Maquiladoras	13,8	13,1	15,9	20,3	25,3	29,2
No maquiladoras	86,2	86,9	84,1	79,7	74,7	70,8

Fuente: Frenkel y Ros, 2004. *Desempleo, políticas macroeconómicas y flexibilidad del mercado laboral*.
Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

La apreciación del peso mexicano entre 1989 y 1994, la reducción de subsidios al sector agrícola, el ingreso de productos primarios importados y la privatización o incluso liquidación de entidades públicas que protegían a este sector, afectaron el desempeño de los agricultores porque no tenían recursos para modernizar sus técnicas de labrado y riego y tampoco podían diversificar sus actividades. El Estado recortó el gasto público en fomento, pasando de 9,2% del PIB en 1989 a 3,5% en 1999. Además, las privatizaciones dejaron fuera del mercado laboral a una gran parte de la población. Por ejemplo, solo la privatización de los ferrocarriles provocó la supresión 30 mil puestos de trabajo (Ramírez, 2013:128). Además, la Crisis del Tequila afectó profundamente la economía mexicana y el impacto que tuvo en el desempleo fue aún mayor que durante la crisis de 1982. En 1995, más de un millón de trabajadores perdieron sus empleos y la tasa de desempleo pasó de 3,7% en 1994 a 6,2% en este año. Ante la situación, el gobierno desarrolló el Programa de Empleo Especial, logrando crear alrededor de medio millón de empleos de corto plazo, de los cuales 70% se localizaron en zonas rurales (Lustig y Székely, 1998:12-15).

En Perú, las reformas de flexibilización laboral permitieron y facilitaron la destitución de varios empleados de sus puestos de trabajo (Pasco-Font, 2000:58). El empleo en las empresas estatales había sido manejado políticamente, razón por la cual existía exceso de personal. Si bien estas razones redujeron la tasa de ocupación peruana, no fueron las más significativas. Las privatizaciones fueron el principal factor para el incremento del desempleo durante toda la década. Para llevar a cabo este proceso, se retiraron más de 120 mil trabajadores de las empresas estatales entre 1990 y 1998, de los cuales el 64% recibieron incentivos y solo un tercio fue recibido por las nuevas empresas (ver tabla 29) (Ruiz, 2002:48; Ruiz, 2007:128).

TABLA 29
NÚMERO DE EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS ESTATALES DE PERÚ
ENTRE 1990 Y 1998

Sector	1990	1992	1994	1996	1998	Variación*
Minería	26,7	18,4	12,6	9	2,3	-91,4
Transporte	22,5	12,6	7,9	5,3	5	-77,8
Electricidad	15,4	8,9	5,6	3,2	2,3	-85,1
Telecomunicaciones	15,3	12,3	0	0	0	-100,0
Hidrocarburos	12	8,3	5,5	1,9	1,5	-87,5
Industrias	11,4	8	4	1,5	0	-100,0
Saneamiento	5,5	4,2	3,1	2,7	3	-45,5
Pesquería	5,5	3,2	2	1,1	0	-100,0
Otros sectores	24,6	15,4	10,7	5,6	4,5	-81,7
Total empleo	139	91,3	51,3	30,4	18,6	-86,6

Las cifras se presentan en miles

*Las cifras se presentan en porcentajes

Fuente: Ruiz, 2002. *El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

Inicialmente, el Estado implementó programas de retiros voluntarios, sin embargo si un empleado no se acogía al mismo, éste era destituido sin ningún incentivo económico bajo la autorización de la Autoridad Administrativa de Trabajo⁴⁹ (CIDEF, 2001). En 1994, se trató de disminuir los efectos de la reducción de personal, mediante la creación del Programa de Reconversión Laboral (PRL)⁵⁰. El PRL tenía como objetivo reinserter a 10 mil personas al mercado laboral, no obstante solo llegó a la cifra de 5.319. A pesar de no alcanzar la meta establecida, el programa logró reducir levemente (0,8%) la tasa de desempleo entre 1994 y 1996 (Paliza, 1999:27).

3.2. Las necesidades básicas de la población

Considerando que el desarrollo de un país no depende únicamente del crecimiento económico y de las políticas que se apliquen en torno al mismo, es importante valorar las condiciones sociales en las que América Latina se encontraba durante los años 90. Existe una relación directa entre pobreza, educación, salud y servicios básicos. Cuando la pobreza disminuye, las familias pueden acceder a mejores oportunidades y niveles de educación, alimentarse mejor, consumir agua potable y vivir en ambientes con acceso a servicios básicos, lo que mejora su calidad de vida (Pollarolo, 2000:301). Por esta razón se presentarán sus realidades respecto a la calidad y acceso a la educación, salud y principales servicios básicos: telefonía, electricidad, agua y saneamiento.

⁴⁹ Las investigaciones realizadas por la CIDEF (2002) determinaron que esta entidad permitía el uso de medidas de coacción por parte de los empleadores para "demostrar" que no existían despidos sino que los trabajadores presentaban "voluntariamente" su carta de renuncia.

⁵⁰ Este programa fue implementado a través del COPRI con el apoyo del BID.

3.2.1. Calidad y acceso a la educación

Al iniciar el gobierno de Menem, el sistema educativo presentaba bajos niveles de calidad de enseñanza pero un alto grado de concentración de personal, y por ende el gasto público que se destinaba a la educación era absorbido en su gran mayoría por el concepto de salarios. Por esta razón, la decisión gubernamental fue descentralizar su administración⁵¹. Es así que entre 1992 y 1994 se transfirieron los establecimientos de educación secundaria y los institutos de formación docente a las jurisdicciones provinciales y a la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires (MCBA). En 1993 se sancionó la Ley Federal de Educación en la que se designó a los gobiernos provinciales la administración de la educación superior no universitaria y al gobierno nacional la educación universitaria. De esta manera, se creó la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU) para tener un sistema de evaluación institucional que velara por la calidad de la educación superior (Acuña, Kessler y Repetto, 2002:16-17).

Sin embargo, esta ley aprobó el cobro de la educación superior, lo que ocasionó manifestaciones estudiantiles y disputas entre el gobierno y los partidos de oposición. Por otra parte, el gobierno nacional y los gobiernos centrales firmaron el Pacto Federal Educativo, un acuerdo para invertir en la capacitación docente e infraestructura. No obstante, las administraciones provinciales no contaban con los recursos económicos ni humanos para cumplir con lo acordado. Ese mismo año, se puso en marcha a nivel nacional el Plan Social Educativo, el cual destinó recursos a las escuelas menos favorecidas. Sin embargo, éstas eran seleccionadas por las autoridades provinciales, por lo que la ayuda se concentró principalmente en la zona noreste del país. A pesar de que en 1997 la cobertura de la educación primaria era del 99,4% su calidad era bastante cuestionada (Acuña et al, 2002:18).

Existía una diferencia considerable entre la calidad de la enseñanza entre la zona urbana y rural, así como entre estratos sociales. Por ejemplo, los años empleados para culminar la educación primaria variaban entre 2 y 3 años de un estrato a otro. Esto era el reflejo de los problemas de deserción y sobre todo de repetición escolar. Las reformas en la educación, aliviaron el peso del

⁵¹ En 1978, ya se había descentralizado la educación primaria durante el régimen militar (Acuña y Chudnovsky, 2002:34)

gasto del gobierno central, pero no lograron mejoras debido a que las administraciones provinciales tampoco contaban con los ingresos suficientes (Acuña et al, 2002:19). Bianchi (2004:8) manifiesta que la cobertura escolar no implica simplemente que más niños y jóvenes asistan a los centros educativos, sino que éstos tengan materiales de trabajo como textos, cuadernos y lápices, y que tengan un acceso real al uso de tecnologías tanto de información como de comunicación.

Por otra parte, en Brasil en 1996 se aprobó la Ley 9.424 de Directrices y Bases de la Educación Nacional (LDBEN) mediante la cual se dispuso el incremento de 4 a 8 años de educación obligatoria y se estableció que los Estados Federales y los Municipios estarían a cargo de los sistemas educativos. Se buscó la universalización de la educación fundamental debido a las altas tasas de analfabetismo comparadas incluso con economías más pequeñas como Perú (Ver tabla 30). Debido a que se priorizó la educación primaria, los Municipios redujeron los gastos en la educación secundaria y pre-escolar, y congelaron los sueldos de los profesores (Inácio, 2013:4-6). Esto agrandó la brecha entre las instituciones del país debido a que unos Estados tenían menos ingresos que otros, y profundizó aún más la desigualdad entre regiones. De esta manera, se logró que la matrícula de educación primaria sea casi universal, sin embargo los exámenes nacionales de evaluación pusieron en evidencia la baja calidad educativa (Pini y Gomes, 2011:12-13).

TABLA 30
PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ANALFABETA EN AMÉRICA LATINA
ENTRE 1990 Y 1999

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1990	4,3	18	12,7	14,5
1995	3,7	15,3	10,5	12,2
1999	2,8	13,6	9,5	10,1

Se considera a la población de 15 años y más.

Fuente: ALADI, 2015.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

Otro problema, era que el sector educativo contaba con exceso de personal, sin embargo éste era principalmente administrativo y no pedagógico. Pini y Gomes (2011:14) señalan que la falta de profesores deterioró la calidad de la educación brasileña debido a que éstos debían ocuparse de más grupos estudiantiles, lo que no les dejaba tiempo para preparar sus clases, realizar evaluaciones minuciosas o corregir los trabajos. Esto ocasionó el desgaste de los educadores y la improvisación de la enseñanza. Además, los autores

agregan que el trabajo docente se precarizó debido a los bajos salarios y la reducción de sus beneficios como políticas de contención del gasto. Estas medidas obligaron a los docentes a ejercer jornadas dobles, en la misma o en escuelas diferentes, para así incrementar sus ingresos.

En México, el Presidente Carlos Salinas planteó que mediante la descentralización de la educación se lograría aumentar la tasa de escolaridad y mejorar la calidad del sistema educativo. El 19 de mayo de 1992, el gobierno federal, los gobiernos de cada entidad federativa del país y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE) firmaron el Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica (ANMEB). Este acuerdo determinó la reorganización del sistema escolar y la reformulación de sus contenidos y materiales. El primer punto constituyó un “Federalismo Educativo”, que establecía que los gobiernos estatales debían encargarse de la dirección de los establecimientos de educación preescolar, primaria y secundaria. Además, se consideró que los programas de estudio establecidos tenían más de 20 años, razón por la cual era indispensable replantear sus contenidos y su enfoque didáctico, así como ampliar el uso de nuevos materiales educativos (Secretaría de Educación Pública, 1992).

Krawczyk y Vieira (2007:65-68) indican que el sistema educativo descentralizado no pudo eliminar los serios problemas de repetición y deserción, así como tampoco pudo homogenizar la calidad de la educación mexicana. Asimismo añaden, que el país presentó grandes desigualdades entre regiones y clases sociales debido a que este sistema abrió espacio para acciones de acuerdo a políticas partidarias. Además, la integración de la Secretaría de Educación Pública, de las instituciones educativas y del SNTE, formulada para asegurar una supervisión multiparte, extendió el control y poder del sindicato, lo que generó que la educación estuviera dirigida por intereses particulares y no con fines propiamente pedagógicos.

Díaz (2000:242-247) manifiesta que a medida que la situación económica en Perú se deterioraba, la calidad de la educación también. A pesar de que la población tomó conciencia de la importancia de acceder por lo menos a la educación primaria, la tasa de deserción y repetición escolar era del 3,4% y

10,5% respectivamente, lo que significaba un despilfarro⁵² de los limitados recursos del Estado. En las universidades públicas el problema era más grave; los estudiantes de una carrera que duraba 5 años la finalizaban en un promedio de 7 años. El deterioro de la calidad educativa se explicó por tres razones en particular: el bajo rendimiento docente, el poco tiempo destinado al aprendizaje y la deficiente e insuficiente infraestructura, materiales y equipos.

Los bajos niveles de estímulo a la excelencia docente, así como la reducción salarial del 39% en una década, generó la pérdida de motivación y mermó el prestigio de esta profesión. Asimismo, el año escolar en Perú tenía una planificación de 38 semanas, sin embargo en la práctica eran únicamente 26. Esto no permitía cumplir a cabalidad con los programas educativos previstos. Igualmente, el estado de los centros educativos estaba en condiciones deplorables. Cerca del 45% de las escuelas públicas se las consideraba obsoletas y menos del 20% de estudiantes tenían textos escolares. La falta de materiales, tanto para los alumnos como docentes, afectó el proceso pedagógico. Entre 1995 y 1996, se implementaron reformas⁵³ para aumentar la participación del sector privado en la educación. Las escuelas y centros educativos privados podían definir el plan curricular, el control académico, los requisitos de ingreso, el costo de la matrícula y la contratación del personal. Con esta reforma se logró incrementar 28% de la matrícula entre 1990 y 1998. Sin embargo, la educación privada se concentró principalmente en la capital y en dos años se crearon aproximadamente 2 mil centros de educación primaria y secundaria (Díaz, 2000: 245-247).

Por otra parte, en 1997 se creó el Programa Nacional de Alfabetización y se reunió a aproximadamente 1.050 personas para enseñar a leer y escribir en Lima y Callao lo que logró disminuir la tasa de analfabetismo (ver tabla 30) (Shack, 2000:232). A finales de 1998, 40 de las 68 universidades existentes en el país eran privadas. Esto ocasionó mayor competencia entre las instituciones, por lo que se redujo el nivel de exigencia para el ingreso y así poder captar más alumnos. El problema con el aumento de las instituciones privadas se centró en la calidad de la enseñanza, puesto que la educación se convirtió en otra actividad lucrativa más. A pesar del incremento de los establecimientos

⁵² El gasto que representaba para el Estado el abandono y repetición escolar pasó de USD\$ 87 millones en 1990 a USD\$ 150,2 millones en 1998.

⁵³ Mediante D.L 882 se promulgó la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Educación y la Ley N° 26549 de Centros y Programas Educativos Privados (Díaz, 2000:263).

educativos, la matrícula en la educación superior disminuyó en las universidades pero se incrementó en los institutos superiores. Por otra parte, el Estado acudió al financiamiento del BM y del BID⁵⁴ para la capacitación docente, mejoras en la infraestructura y la adquisición de materiales y equipos. No obstante, Perú se ubicó entre los últimos puestos de América Latina respecto a la inversión estatal por alumno en educación superior⁵⁵ y primaria (ver tabla 31) (Díaz, 2000: 263-270).

TABLA 31
COSTO POR ALUMNO Y GASTO EDUCATIVO EN RELACIÓN AL PIB EN EDUCACIÓN PRIMARIA EN AMÉRICA LATINA EN 1996

País	Costo por alumno USD\$	Gasto educativo/PIB
Argentina	1.158	4,20%
Brasil	870	5,10%
México	1.015	5,60%
Perú	155	3%

Fuente: Díaz, 2000. *La reforma del mercado educativo*.
Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

3.2.2. Calidad y acceso a la salud

En Argentina, el sistema público de salud estaba a cargo de los Ministerios y Secretarías de la Salud de las diferentes jurisdicciones a nivel nacional, provincial y municipal. El sistema de salud argentino se componía de tres subsistemas: el público, de Obras Sociales (OS) y el privado. Al subsistema público pertenecían el 44% de los establecimientos de salud y éstos debían brindar atención médica gratuitamente a toda la población; sin embargo, se estima que únicamente el 30% tenía acceso a la misma. Por otra parte, OS era un seguro social para los empleados asalariados y sus familiares directos. Sus recursos provenían del aporte obligatorio por parte de los empleadores y sus trabajadores. El porcentaje de personas afiliadas a este seguro aumentó de 40,3% a 50,2% entre 1991 y 1997; no obstante sus establecimientos representaban solo el 1% del sistema de salud. En 1993, el gasto gubernamental en relación al PIB para el sistema público fue de 1,72% y para OS 2,57%. El sector privado era dueño del 55% de las instituciones de salud y su cobertura llegaba únicamente al 7,9% de los argentinos, de los cuales el 58% se encontraban en la capital (Acuña y Chudnovsky, 2002:5-17).

⁵⁴ Estos organismos financieros internacionales otorgaron un crédito de USD\$ 235 millones para reformas cualitativas en la educación (Díaz, 2000:266).

⁵⁵ Entre 1994 y 1995 se estimó una inversión de USD\$ 351 en Perú; contrastado con USD\$ 1.995 en Argentina y USD\$ 5.793 en Brasil (Díaz, 2000:271).

Desde 1993, se implementaron reformas impulsadas por el BM y el BID, como condicionalidad de los préstamos. Cortés (1998:11) indica que esta dependencia económica generó la pérdida de autonomía respecto a la toma de decisiones para el desarrollo del país. Por ejemplo, se declaró a los hospitales y centros de salud públicos como unidades auto gestionadas que debían obtener sus recursos mediante el cobro de sus servicios a las personas con capacidad de pago. De esta manera, la gratuidad de la atención médica se limitó únicamente a los estratos de menores ingresos que demostraban no tener ninguna cobertura privada ni de OS. Sin embargo, el deterioro de la atención pública se prolongó debido al incremento de la demanda. Con el aumento de la tasa de desempleo en los años 90, el porcentaje de la población sin seguro de OS incrementó considerablemente. Los escasos recursos del Estado limitaron la provisión de materiales y equipos sanitarios, así como de medicamentos. Además, se estancaron los salarios del personal médico, técnico y administrativo (Acuña y Chudnovsky, 2002:29-31).

Para formar y capacitar al personal de la salud, se creó el Programa de Reforma del Sector Salud (PRESSAL)⁵⁶, el cual se extendió en la ciudad y en la provincia de Buenos Aires y en Mendoza; y en el resto del país se ejecutaron proyectos de menor envergadura. Además, en este año se adoptó la medida de “Libre elección de las Obras Sociales”⁵⁷ que permitía la afiliación al seguro de OS o a otros proveedores privados de asistencia médica. Esta figura entró en vigencia a fines de 1995 por cuestiones políticas (reelecciones), debido a que el gobierno seguía en negociaciones con los sindicatos para evitar la desregulación de OS. Con esta figura de libre afiliación, se fragmentó el principio de solidaridad del servicio de salud, debido a que los contribuyentes de mayores ingresos optaron por un seguro privado, lo que provocó la disminución de los aportes a OS. Asimismo, se permitió la libre elección de los afiliados al Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (INSSJP) entre esta entidad u OS (Acuña y Chudnovsky, 2002: 43-47).

⁵⁶ Este programa fue financiado en su totalidad por el BM (Acuña y Chudnovsky, 2002:37)

⁵⁷ Se sancionó mediante el decreto 3/93 como parte de las reformas del “Plan Social” del gobierno de Menem (Acuña y Chudnovsky, 2002:43).

Igualmente, se redujo la contribución patronal de 6% al 5%, lo que disminuyó sustancialmente los ingresos⁵⁸ de OS. Ante estos eventos, las organizaciones sindicales rechazaron constantemente estas medidas, por lo que en 1998 el gobierno facultó a los sindicatos aprobar o rechazar los pedidos de traspaso de las OS. Con estas reformas se amplió la brecha entre los estratos de la población, debido a que el porcentaje de afiliación a OS se concentraba principalmente en la provincia de Buenos Aires (38%) y la capital (9%), quienes representaban el 57% de los beneficiarios de este seguro. Por el contrario, en las provincias de Santa Cruz, San Luis, Catamarca y Entre Ríos, solo 1% de sus habitantes tenía cobertura de OS (Acuña y Chudnovsky, 2002:48-50). Los autores manifiestan que la reforma del sector público no mejoró la calidad de atención y la limitó a menores segmentos de la sociedad.

Por otra parte, la Constitución de 1988 de Brasil señalaba en su Artículo 196 que:

La salud es un derecho de todos y un deber del Estado, garantizado mediante políticas sociales y económicas que tiendan a la reducción del riesgo de enfermedad y de otros riesgos y al acceso universal e igualitario a las acciones y servicios para su promoción, protección y recuperación (Câmara dos Deputados, 1988)

En la Carta Magna se estableció constituir un Sistema Único de Salud (SUS) que fuera descentralizado, que brindara atención completa, teniendo como prioridad los tratamientos preventivos, y que permitiera la participación comunitaria. Es decir, sus principios eran la universalización, la equidad, la integralidad, la descentralización y la participación social (Tolentino, 2009:251). El SUS se dividió en tres niveles administrativos y de financiamiento: la Unión o Gobierno Central (65%), los Estados (20%) y los Municipios (15%). Asimismo se dividió la atención en tres categorías: control de problemas crónicos, atención curativa y atención preventiva (Organización Panamericana de la Salud, 2003:157-161). En 1993, se creó el Programa de Salud de la Familia (PSF) (financiado parcialmente por el BM) para llegar a los poblados más pobres del país. Cada equipo del PSF estaba integrado por un médico, un auxiliar de enfermería y entre 4 y 6 funcionarios comunitarios de salud. Sus principales logros se reflejaron en la reducción de la tasa de mortalidad infantil y materna (ver tablas 32 y 33) (Ministério da Saúde, 2002:30).

⁵⁸ Mediante el decreto 492/95 se disminuyó la alícuota de las contribuciones efectuadas por los empleadores lo que provocó la pérdida de 3.753,3 millones de pesos en recaudaciones de OS (Acuña y Chudnovsky, 2002:48).

TABLA 32
TASA DE MORTALIDAD INFANTIL EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1989	29	63	49	84
1990	28	61	47	80
1991	27	58	44	75
1992	26	55	42	71
1993	25	53	39	67
1994	24	49	37	62
1995	23	46	35	58
1996	23	43	33	53
1997	22	40	31	49
1998	21	37	29	45
1999	21	35	27	42

Cantidad de muertes en un año, por cada mil nacidos vivos

Fuente: ALADI, 2015. *Tasa de mortalidad*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

TABLA 33
TASA DE MORTALIDAD MATERNA EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1990	72	104	90	251
1991	71	100	87	243
1992	69	95	87	234
1993	65	93	87	223
1994	64	88	86	215
1995	63	84	85	206
1996	63	86	82	199
1997	64	90	82	181
1998	61	94	83	168
1999	62	81	82	157

Cantidad de muertes de mujeres durante el embarazo y parto en un año, por cada cien mil nacidos vivos

Fuente: ALADI, 2015. *Tasa de mortalidad*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

Además, en 1994 con el Programa Nacional de Inmunizaciones (PNI) se logró erradicar la poliomielitis y Brasil recibió un certificado por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en reconocimiento de los logros alcanzados. Igualmente, se ha reconocido internacionalmente al SUS por su labor en cuanto al VIH/SIDA. Desde 1996, se distribuyeron gratuitamente todos los fármacos para su tratamiento, beneficiando a aproximadamente a 95 mil pacientes. De esta manera, entre 1995 y 1999 los casos de muerte por VIH/SIDA disminuyeron 50% y la incidencia por cada cien mil habitantes se redujo de 14 a 11,2 casos (Ministerio da Saúde, 2002:31-36).

A pesar de los avances en el sistema de salud brasileño, se ha cuestionado la preparación de los médicos y la inexistencia de un verdadero sistema unificado. Acuña (2002:18,19) señala que en realidad coexisten 2 subsistemas. Por una parte el subsistema público universal, que se centra en los sectores menos favorecidos pero a su vez es utilizado por los estratos con mayores ingresos, en caso de enfermedades catastróficas o tratamientos largos y costosos que no son cubiertos por los seguros privados. Es decir, el

SUS es utilizado como reasegurador de las clases más pudientes. Y por otra parte, está el subsistema privado, al cual se afilia la población de medios y altos ingresos. Además, la autora señala que las diferencias entre regiones persistían debido a la concentración de profesionales en las ciudades más grandes y desarrolladas del país y que ciertos Estados y Municipios sufrían serios problemas de desfinanciamiento.

En México, las tasas de mortalidad universal, la de mortalidad infantil y la de mortalidad materna disminuyeron durante la década de los años 90 (ver tablas 32, 33 y 34). A manera general, se podría presumir que el servicio de salud mejoró. Sin embargo, existieron irregularidades en este sector, lo que limitó la calidad y el acceso a este servicio. Por ejemplo, se impulsó la atención primaria, mas se dejó de lado la de segundo y tercer nivel. Asimismo, los establecimientos de tercer orden (hospitales y clínicas especializadas) se concentraron principalmente en la ciudad de México y otras pocas ciudades grandes del país. En cambio, en las zonas rurales existían únicamente pequeños centros de salud. Además, el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)⁵⁹ carecían de suficientes fármacos, sus establecimientos se encontraban en malas condiciones y la calidad de la atención se había deteriorado considerablemente desde los años 80. En la siguiente década, el IMSS dejó de extenderse y se descapitalizó severamente, lo que redujo su capacidad de atención en todos los niveles de la salud por un desfinanciamiento en cuanto a recursos y capital humano (Menéndez, 2005:199-200).

TABLA 34
TASA DE MORTALIDAD EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1989 Y 1999

Año	Argentina	Brasil	México	Perú
1989	8,3	7,1	5,5	7,5
1990	8,3	7,0	5,4	7,3
1991	8,2	6,9	5,3	7,1
1992	8,2	6,8	5,2	6,9
1993	8,1	6,7	5,1	6,8
1994	8,0	6,6	5,0	6,6
1995	8,0	6,6	4,9	6,4
1996	7,9	6,5	4,8	6,3
1997	7,9	6,5	4,8	6,1
1998	7,9	6,4	4,7	6,0
1999	7,8	6,4	4,7	5,9

Cantidad de muertes en un año, por cada mil habitantes

Fuente: ALADI, 2015. *Tasa de mortalidad*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

⁵⁹ El ISSSTE brinda asistencia en caso de invalidez, cesantía en edad avanzada, vejez y muerte únicamente a los trabajadores del gobierno federal. En cambio el IMSS cubre a los empleados del sector privado.

Respecto a los fármacos, el problema no se limitaba únicamente a la escasez de los mismos. Los médicos mexicanos presentaron una denuncia en relación a su eficacia, alegando que los medicamentos distribuidos por estas instituciones eran menos costosos porque tenían una menor cantidad de sustancia reactiva en su composición, lo que disminuía sus propiedades. Lamentablemente, no existen estudios oficiales que aseveren tal afirmación, pero especialistas de la salud han corroborado estas versiones, basándose en la experiencia de sus pacientes, sobretudo en aquellos con hipertensión arterial y de determinados tipos de cáncer. Como el costo de estos fármacos era muy elevado, no existía suficiente abastecimiento, por este motivo aproximadamente el 50% de los pacientes debían comprar por su cuenta las medicinas que habían sido recetados (León, 1996:236).

A partir de la crisis de 1994, el precio de los medicamentos prácticamente se duplicó, lo que ocasionó mayores limitaciones para su adquisición. Esto ocasionó diversas manifestaciones y amenazas de huelga. Por otra parte, el gasto gubernamental destinado a la salud pública correspondía apenas el 2,8% del PIB y existía una gran diferencia entre el gasto per cápita en los servicios del ISSSTE (1.400 pesos) y el IMSS (2.600 pesos). Este contraste de rubros se reflejaba en la calidad del servicio brindado⁶⁰ y el mantenimiento de equipos e infraestructura. Según datos de la Secretaría de Salud, 33% de los hospitales de tercer orden y 80% de segundo orden funcionaban en malas condiciones de infraestructura y equipamiento a finales de 1999 (Menéndez, 2005:2001,208). Además, el número de camas por mil habitantes era 3,2 en México D.F. y en Nuevo León no llegaba ni a 0,5 (Secretaría de Salud, 2002:97)

El Sistema de Salud Pública (SSP) en Perú estaba a cargo del Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS) y del Ministerio de Salud (MINSA). A inicios de los años 90, este servicio se había deteriorado profundamente debido a la reducción del gasto gubernamental que era 1,2% del PIB en 1980 a 0,4% en 1991. Con el bajo presupuesto destinado a la salud, los establecimientos lograban cubrir únicamente los gastos de mantenimiento

⁶⁰ En 1999, según datos de la Encuesta Nacional de Satisfacción con los Servicios de Salud elaborada por la Fundación Mexicana para la Salud se registró que el 40% de los entrevistados estaban insatisfechos con el trato del personal médico y manifestaron haber recibido un insuficiente apoyo en los centros de atención. Asimismo, el 60% expresó no haber recibido una pronta atención, incluso en casos de emergencia (Secretaría de Salud, 2002:15)

mínimo y las remuneraciones de los trabajadores se redujeron considerablemente, lo que ocasionó irregularidades en el cumplimiento de horarios o en muchos casos ausencia total. A pesar de que el aporte obligatorio al IPSS era del 9% los centros de salud eran insuficientes y el servicio prestado de mala calidad. Por otra parte, la mayoría de familias no podían acudir al sector privado debido a que la inflación había afectado considerablemente su poder adquisitivo (Pollarolo, 2000:299-300).

Entre 1991 y 1992, la epidemia del cólera afectó a 239 mil peruanos, de los cuales 35% requirió hospitalización. A partir de esta calamidad, se incrementó el gasto público en salud a 2,6%; sin embargo, este porcentaje aún era uno de los más bajos en la región y el menor de los países en estudio (ver tabla 35). Entre 1992 y 1995, se construyeron y rehabilitaron 1.213 centros de salud básica, lo que permitió restablecer las operaciones del 76% de los establecimientos. Además, se contrató a 8 mil médicos para la atención de centros de salud en las comunidades más pobres y se incrementó a nivel nacional el número de programas de inmunización (90%) y consultas ambulatorias (50%) en el período de 1994-1997. No obstante, los establecimientos de segundo y tercer orden en salud se encontraban únicamente en zonas urbanas, por lo que la población rural estuvo limitada a una atención primaria (Pollarolo, 2000:313-314).

TABLA 35
PROMEDIO DEL GASTO PÚBLICO Y PRIVADO EN RELACIÓN AL PIB EN SALUD EN AMÉRICA LATINA ENTRE 1990 Y 1995

País	Público	Privado	Total
Argentina	4,3%	6,3%	10,6%
Brasil	2,7%	4,7%	7,4%
México	2,8%	2,6%	5,3%
Perú	2,6%	2,3%	4,9%

Fuente: Pollarolo, 2000. *La reforma del sector salud*.

Elaboración: Estefanía Palacios Narváez

A finales de la década, se implementaron programas a través del MINSA que fueron financiados por organismos internacionales, como por ejemplo: el Programa de Fortalecimiento de los Servicios Básicos de Salud (BID), el Proyecto Salud y Nutrición Básica (BM) y el Proyecto 2000 (USAID). Según la teoría de la dependencia estos tipos de transferencia financiera constituyen herramientas de dominación por parte de los países de la periferia hacia los actores (organismos internacionales) que responden a intereses de los países del centro, ocasionando así que los países receptores de “ayuda”

permanezcan en una posición endeble frente a las presiones de quienes los financian (Sunkel, 2006:93).

De esta manera, Perú pudo adquirir medicinas, insumos y equipos nuevos, así como gestionar operativos de vacunación, atender casos de malaria y tuberculosis, proveer mejor asistencia infantil y materna e impartir proyectos de planificación familiar. Aunque las reformas apuntaron a una mejor calidad y cobertura del servicio de salud, gran parte de las instalaciones y personal continuó siendo deficiente y mal distribuido geográfica y funcionalmente⁶¹. Además, más del 55% de los trabajadores de este sector realizaban funciones administrativas, razón por la cual el gasto seguía destinándose mayoritariamente a remuneraciones, antes que a mejoras de los establecimientos y del servicio (Pollarolo, 2000:316-317).

La reprochable calidad de la atención se evidenciaba principalmente en los servicios de pre-hospitalización, en los cuales los trámites y la lista de espera ocasionaban que muchos de sus usuarios desistieran del proceso. Sin embargo, únicamente 8% de los usuarios contaban con un seguro privado adicional, generalmente otorgado por sus empleadores. Cerca del 10% de los asegurados eran de la tercera edad y los gastos en este segmento de la población representaban el 50%, lo que significó que el otro 90% de los afiliados quedaran prácticamente desatendidos o privados de recibir una atención de calidad debido a la falta de recursos (Pollarolo, 2000:324).

3.2.3. Acceso a servicios básicos

En Argentina existían 12,3 líneas telefónicas por cada 100 habitantes en 1989. Con la privatización de este servicio, aumentó a 23,2 líneas alcanzando así la densidad telefónica más alta de América Latina en 1998. (Sánchez, 1999a:22). Entre 1990 y 1998 se instalaron 4'274.000 líneas telefónicas y alrededor de 136.500 teléfonos públicos. Asimismo, el tiempo de espera para acceder a este servicio se redujo de 24 meses a 15 días (Walter y Senén, 1999:14). Sin embargo, las tarifas de los servicios básicos estaban ajustadas al IPC estadounidense, razón por la cual éstas se establecían en dólares. De esta manera, las tarifas telefónicas en Argentina aumentaron de forma extravagante

⁶¹ En 1996, Lima contaba con 19,1 médicos por cada 10 mil habitantes, mientras que en Huancavelica y Apurímac tenían 2,8 y 2,9 médicos respectivamente (Pollarolo, 2000:316).

a partir de la privatización del sector. Por ejemplo, entre enero y noviembre de 1990 el costo del minuto subió de USD\$ 0,47 a USD\$ 3,81; y entre marzo de 1991 y diciembre de 1998 el incremento fue de 41,5% para la población de bajo consumo y 15,8% para los mayoristas (Schorr et al, 2003:153).

El gasto por servicio telefónico representaba el 0,9% de los ingresos del quintil más pobre a finales de 1989, mientras que en 1996 este valor aumentó a 2%. Si bien es cierto, la cobertura telefónica se extendió en el país y la privatización presentó grandes ventajas en cuanto a la modernización del servicio, los hogares de bajos ingresos presentaban dificultades para pagar por este servicio. A pesar de que la red había crecido a nivel nacional, no toda la población podía acceder a la misma por falta de recursos (Aspiazu y Schorr, 2001:62).

Entre 1989 y 1999, la cobertura eléctrica en Argentina aumentó de 89,08% a 95,03% (OLADE, 2012:21). Sin embargo, en 1997, aún 3 millones de personas no tenían energía eléctrica en sus viviendas. Con la privatización de este sector se distorsionó el concepto de servicio público, debido a que la electricidad fue comercializada como cualquier bien en el mercado. Las empresas privadas cortaron el suministro a los sectores pobres que tenían conexiones ilícitas a su red de abastecimiento eléctrico, para de esta manera minimizar pérdidas. Es así, que se restringió por completo el servicio únicamente para los usuarios que estaban en condición de pagar por el mismo (Cifarelli, 2000). El sector energético presentó características diferentes de los demás servicios, respecto a costos. A manera global entre 1991 y 1998, la tarifa promedio de electricidad se redujo 10,9%. No obstante, quienes se beneficiaron de esta reducción fueron los usuarios industriales porque manejaban gran parte de sus recursos en moneda extranjera (Schorr et al, 2003:154-155).

El elevado potencial hidráulico permitió incrementar la oferta de energía eléctrica considerablemente, lo que produjo una disminución del precio mayorista. Las tarifas se redujeron para los usuarios industriales de bajo y alto consumo, 24,7% y 42,4% respectivamente. El precio del kilovatio (kW) para ellos era de aproximadamente USD\$ 0,3. Sin embargo, para los consumidores residenciales de bajo consumo la tarifa subió 1,2% y el precio del kW oscilaba entre USD\$ 0,10 y 0,15. De esta manera, los hogares de ingresos más bajos

fueron los menos beneficiados (Aspiazu y Basualdo, 2004:13; Cifarelli, 2000). A finales de la década de 1980, los gastos por electricidad representaban el 2,1% del total de los ingresos del primer quintil de la población; en cambio en 1996, éstos correspondían al 3,7% (Aspiazu y Schorr, 2002:62).

De acuerdo a un informe de la UNICEF⁶² se determinó que la falta de agua potable y de saneamiento eran las principales causas de enfermedades a nivel mundial. Sin embargo, América Latina presentaba una insuficiente cobertura en este servicio en los años 90. Por esta razón, se alegó que el sector privado serviría para mejorar la calidad de este servicio y sería capaz de ampliar su alcance a más regiones del país. Después de privatizar en Argentina Obras Sanitarias de la Nación (OSN), se incrementó 10,01% de la cobertura a nivel nacional entre 1991-2001⁶³. Así, 77% de la población tenía agua de red y 42,5% conexiones cloacales. Sin embargo, la inversión realizada en el sector no fue en función de las necesidades de la población. Se esperaba que las provincias más rezagadas o que no contaban con este servicio fueran aquellas que lograran mayor incremento en la cobertura. No obstante, las menos atendidas fueron precisamente aquellas zonas más empobrecidas (Maceira, Kremer y Finucane, 2007:2-8).

Por el contrario, las provincias que mejoraron en mayor proporción fueron aquellas que contaban con mayor cobertura inicialmente, lo que profundizó aún más las desigualdades regionales. Por ejemplo, la provincia de Misiones tenía 57,2% de cobertura de redes de agua potable y 11,3% de cloacas mientras que Buenos Aires alcanzaba 99,9% y 96,6% respectivamente. Esto se explicaba principalmente a que el costo de inversión era más alto en los lugares en los que recién se debía comenzar las instalaciones o donde la infraestructura existente era muy limitada (Maceira et al, 2007:12-15). Además, esta selección geográfica no se debía únicamente al costo de instalación, sino también se relacionó con los ingresos de la población. Desde que inició la concesión de OSN, la tarifa del servicio de agua y saneamiento incrementó 32,32%. Esto limitó a los estratos de menores recursos a ser plenos usuarios, debido a que las tarifas eran establecidas en dólares estadounidenses y su costo era cada vez más elevado (ver tabla 36) (Menin y Cerdá, 2006:19-22). Para el primer decil la tarifa de este servicio representaba el 9% de los ingresos

⁶² El informe *Meeting the MDG drinking water and sanitation target* (Maceira et al, 2007:2)

⁶³ Se utiliza este período debido a que los datos provienen de los censos nacionales que se realizan cada década.

familiares; mientras que para los deciles intermedios equivalía aproximadamente al 1,9% (Castro, 2007:105).

TABLA 36
EVOLUCIÓN DE LA TARIFA DE AGUA Y SANEAMIENTO EN ARGENTINA
ENTRE 1993 Y 1998

Fecha	Tarifa en USD\$	% Incremento
May-93	18,01	-
Jul-94	19,39	7,66%
Agos-94	21,35	10,11%
May-98	22,48	5,29%
Nov-98	24,56	9,25%
Variación 1993-1998		32,32%

Fuente: Menin, y Cerdá, 2006. *Las privatizaciones en la Argentina de los '90. De Obras Sanitarias de la Nación a Aguas Argentinas S.A.: ¿Un Servicio Público al servicio del mercado?*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En Brasil, en 1989 había 6,2 líneas telefónicas por cada 100 habitantes. En 1996, la densidad telefónica había incrementado a 9,57%, sin embargo comparado al acelerado crecimiento de su población, el servicio crecía a un ritmo más lento. Se pensaba que esto dejaría al país rezagado de este sector que había adquirido mayor importancia en la década de los años 90 (Walter y Senén, 1999:29). Con la privatización de las telecomunicaciones en 1998, la densidad telefónica pasó de 12% a 14,8% en un año (Baco Mundial, 2015).

De igual manera, en 1996 se registraban 1,6 líneas de telefonía móvil por cada 100 habitantes y en 1999 aumentaron a 8,95 líneas (ANATEL, 2008:9). Se instalaron 19,5 millones de líneas telefónicas fijas en 1998 y al final de la década existían 12 millones de usuarios de telefonía móvil (Dos Santos, 2002:7; Teleco, 2015). Por otra parte, la tarifa de conexión telefónica se redujo 98% entre 1994 y 1998, lo que permitió que gran parte de la población accediera a este servicio. Debido a que Telebrás fue repartido entre 3 concesionarias: Embratel, Telemar y BrT, existían precios competitivos para los usuarios, lo que aumentó la demanda y permitió mantener la tendencia a reducir las tarifas de conexión local (ver tabla 37) (Rozas, 2005:30-40).

TABLA 37
TARIFA DEL CARGO DE CONEXIÓN DE TELÉFONO RESIDENCIAL EN
BRASIL ENTRE 1994 Y 1999

Año	Valor en USD
1994	1746
1995	1215
1996	1107
1997	74
1998	69
1999	28
Variación	-98%

Fuente: Rozas, 2005. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

Según datos del censo de 1991, Brasil tenía una cobertura eléctrica de 86,9% a nivel nacional. Sin embargo esta estimación no reflejaba la realidad del sector rural, donde apenas 49,4% de su población tenía acceso a este servicio, contrastado con las zonas urbanas que alcanzaban 97,3%. A finales de 1999, la provisión de energía eléctrica en el país aumentó a 94,5%, incrementado la electrificación rural a 71% y la urbana a 99,2%. Por otra parte, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) no cuenta con datos exactos respecto al número de viviendas electrificadas por medio de conexiones clandestinas, pero estima que éstas representaban alrededor del 12,9% (OLADE, 2012:35-38).

En 1999, 89% de la población brasileña tenía acceso a servicios de agua potable. La cobertura para la zonas rurales era del 65% y para las urbanas 96%, de las cuales 91% disponía de conexión directa domiciliaria. La mayoría de personas de los segmentos más pobres de la población no tenían acceso a estos servicios. Sin embargo el problema no se concentraba en las regiones rurales como se creía, sino en las zonas periurbanas que concentraban la mayor parte de los cinturones de pobreza en Brasil. Estos barrios eran marginados de este servicio, o en el mejor de los casos si es que tenían acceso, éste no era de buena calidad. Esto no se debía únicamente a la falta de ingresos y la falta de cultura de pago en este grupo; sino también a que las viviendas en las que habitaban habían sido construidas arbitrariamente en zonas con dificultades topográficas y alejadas de las redes existentes de los servicios, lo que aumentaba los costos de instalación, operación y conexión. Por esta razón, el alto monto de inversión y la poca rentabilidad en estas áreas, significó que el servicio no sea asequible para sus moradores (Jouravlev, 2004:13-14).

Ante la falta de servicio, este segmento de la población se vio obligado a comprar agua a comerciantes privados que se aprovechaban de su necesidad y el limitado acceso a estos barrios. Los camiones de cisterna fueron presentados como una alternativa; sin embargo, representaban costos muy elevados en relación a sus ingresos y no garantizaban la calidad del agua. Es así que gran parte de este grupo realizó conexiones ilegales a la red de agua o se abastecían de fuentes naturales como ríos y lagos, que eran aguas no tratadas. Por otra parte, la cobertura nacional de los servicios de saneamiento básico era inferior a la del agua potable. En 1999, el 85% de los brasileños

tenían acceso a este servicio, pero como se mencionó anteriormente las diferencias entre la urbe y las zonas rurales persistían. En las ciudades, 94% de la población tenía acceso al servicio, no obstante únicamente 59% disponía de conexiones domiciliarias y 35% tenía letrinas y fosas sépticas (Jouravlev, 2004:14-15).

Además de las desigualdades entre zonas rural y urbana, en Brasil existía una marcada diferenciación entre regiones; donde la región Nordeste era la más desatendida respecto a los servicios de agua y saneamiento. Por el contrario, existía mayor cobertura en la regiones más desarrolladas del país: Sudeste y Sur (ver tabla 38) (Silveira, Gasparini y Da Silva, 2012:73). Estos hechos ponen en evidencia la premisa planteada por Cardoso y Faletto: el subdesarrollo es producto de la expansión capitalista (Cortés, 1998).

TABLA 38
COBERTURA DE AGUA Y ALCANTARILLADO EN BRASIL SEGÚN REGIONES

Región	1993		1998	
	Agua	Alcantarillado	Agua	Alcantarillado
Norte Urbana	70%	45,30%	70,90%	51,20%
Nordeste	57%	32,40%	64,90%	35,80%
Sudeste	86,90%	78,20%	88,60%	83,80%
Sur	75,50%	59,40%	79,30%	66%
Centro-Oeste	68%	36,70%	72,60%	43,60%

Los datos se refieren a la cobertura rural y urbana en todas las regiones, excepto en la región norte, donde los información se limita a la zona urbana.

Fuente: Silveira et al, 2012. *Cobertura dos serviços de saneamento no Brasil: rumo a uma oferta mais equilibrada?*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En el caso de México, en 1990, existían 5,4 millones de líneas telefónicas fijas. A finales de 1999, el país contaba con aproximadamente 11,2 millones de líneas (Salomón, 2003:1063). A finales de la década habían 7,9 abonados a teléfonos celulares por cada 100 personas, contrastado con 1,9 en 1990 (Banco Mundial, 2015). La densidad telefónica aumentó de 6,4% en 1990 a 11,2% en 1999 (OCDE, 2001:81, 86). Evidentemente, la cobertura telefónica se había extendido considerablemente en esta década; no obstante, el precio del servicio de telefonía aumentó aceleradamente desde su privatización. Esto se debió a la ausencia de competencia, lo que permitió una regulación monopólica en las tarifas por parte de TELMEX. Entre 1989 y 1994 la tarifa incrementó en más del 30%, sobrepasando incluso valores internacionales. A finales de 1994, la devaluación del peso ocasionó temporalmente una

reducción de la tarifa; no obstante, mientras la economía mexicana se recuperaba, el servicio encarecía nuevamente (García, 2007:16).

Salomón (2003:1063-1064) considera que la regulación de TELMEX era ineficaz y costosa, incluso lo compara con tarifas internacionales. El autor señala que los precios del servicio telefónico residencial y corporativo se ubicaban en el cuarto y segundo puestos más altos, respectivamente, en la lista de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ⁶⁴. Además, manifiesta que la cobertura de las telecomunicaciones estaba correlacionada con los ingresos de la población. Por ejemplo, en 1999 el Distrito Federal generó 22,66% del PIB, y tenía una cobertura de telefonía fija del 66% en los hogares; por el contrario, Chiapas que fue responsable del 1,48% del PIB, tenía una cobertura del 11,8%. El avance en el mercado interno mexicano fue considerable; sin embargo, el desarrollo de este sector es cuestionable debido a que a finales de la década todavía 63,8% de las viviendas mexicanas no contaban con servicio telefónico.

Entre 1989 y 1999, la cobertura eléctrica incrementó de 88,66% a 92,60%. A finales de 1999, 79,04% de los hogares con servicio eléctrico se encontraban en áreas urbanas y apenas 20,96% en las zonas rurales (OLADE, 2012:35-85, 87). Este sector estuvo bajo la administración estatal durante toda la década, siendo la Comisión Federal de Electricidad (CFE) el órgano responsable de la producción, transmisión y distribución de electricidad. (UPME y ANDI: 2004:21). Las tarifas se regularon según el tipo de cliente: doméstico, comercial, agrícola, de servicio, mediana empresa e industrial (ver tabla 39). Para la tarifa doméstica se aplicó ocho rangos ⁶⁵ de acuerdo al nivel de consumo, de los cuales 7 se relacionaban con la temperatura media de cada región. Por ejemplo, en las regiones más calientes se aplicaban subsidios debido a que existía una mayor demanda energética dependiendo la estación (ver cuadro 14). En el caso de las tarifas comerciales, éstas se dividieron en tres categorías de acuerdo a límites mínimos y máximo de consumo ⁶⁶. De esta manera, se consiguió adaptar los precios de acuerdo a las necesidades e ingresos de la población (CESOP, 2012:1-4).

⁶⁴ La OCDE es un organismo de cooperación internacional, compuesto por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 para dar continuidad y consolidar el trabajo realizado por la antigua Organización Europea de Cooperación Económica, OECE, que se había constituido para canalizar la implantación de las ayudas del Plan Marshall. Su sede central se encuentra en París, Francia.

⁶⁵ Los rangos eran: 1, 1A, 1B, 1C, 1D, 1E, 1F y Doméstica de Alto Consumo (DAC) (CESOP, 2012:1).

⁶⁶ Las categorías eran: 2, 3 y tarifa de media tensión (CESOP, 2012:1).

TABLA 39

TARIFA MEDIA DE ELECTRICIDAD SEGÚN EL TIPO DE CLIENTE EN MÉXICO EN 1999

Doméstico	Comercial	Servicios	Agrícola	Empresa Mediana	Gran industria
49,27	118,32	93,16	25,73	52,38	35,36

Los precios se encuentran expresados en centavos por kWh

Fuente: SENER, 2010. *Precios medios de energía eléctrica.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

CUADRO 14

RELACIÓN ENTRE LAS TARIFAS DOMÉSTICAS Y LA TEMPERATURA MEDIA EN MÉXICO

1	Servicio doméstico
1A	Media mínima de 25°C
1B	Media mínima de 28°C
1C	Media mínima de 30°C
1D	Media mínima de 31°C
1E	Media mínima de 32°C
1F	Media mínima de 33°C
DAC	Aplicaba cuando excedía el límite establecido

Fuente: CESOP, 2012. *Tarifas eléctricas en México.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En 1990, 77,1% de la población mexicana contaba con servicio de agua potable. A finales de la década la cobertura se había extendido a 85,2%, mostrando así mayor acceso a este servicio. No obstante, la desigualdad entre Estados era abismal. Por ejemplo, en 1990 el Distrito Federal tenía una cobertura del 95,7%, mientras que el en Estado de Oaxaca era 51,8%, en Guerrero 52,1% y en Chiapas 53,8%. Se invirtió principalmente al norte del país en la construcción de infraestructura hidráulica y existía un mejoramiento continuo del servicio, debido a que esta región concentraba la mayor parte de la población. En 1999, México D.F tenía una cobertura de 97,6%; por el contrario, los Estados de Oaxaca, Guerrero y Chiapas aún tenían una cobertura más baja debido a su rezago económico, 66,4%, 60,9% y 69,3% respectivamente (INEGI, 2010).

Por otra parte, en las zonas rurales, 65% de la población tenía acceso a agua potable, mientras que en las urbanas el 94% contaba con este servicio. El principal problema en las áreas rurales mexicanas era que sus pobladores adoptaban alternativas ante la falta del servicio de agua y saneamiento, como por ejemplo pozos, letrinas y tanques sépticos. No obstante, la calidad y funcionalidad de los mismos era muy baja (Jouravlev, 2004:13). El hecho de que se considerara a estos mecanismos alternativos, muestra que a pesar de presentar un índice mayoritario de cobertura, el servicio no era adecuado y no era ambientalmente amigable (CONAGUA, 2010:30). Sin embargo, estas alternativas también se extendían a ciertas regiones urbanas. En 1999, del 87% de la población urbana que tenía acceso al servicio de saneamiento, 12%

era mediante letrinas y tanques sépticos y 75% a través de conexiones domiciliarias. En cambio, en las zonas rurales únicamente 32% tenía acceso al servicio de saneamiento (Jouravlev, 2004:15).

En Perú, la privatización de las empresas CPT y ENTEL logró mayor alcance y cobertura del servicio de telefonía. El acceso a este servicio por parte de la población, incrementó de 17% a 48%, entre 1993 y 1998. En el mismo período, se instalaron aproximadamente un millón y medio de líneas telefónicas a lo largo del país y el número de ciudades con cobertura de telefonía celular pasó de 7 a 117. De igual manera, en el servicio de telefonía fija existían 660.000 abonados y en la móvil 50.000, cifras que crecieron a 1'958.000 y 720.000 respectivamente. La digitalización de la red aumentó del 33% al 89% y el tiempo de espera para acceder al servicio se redujo de 33 a 2 meses (Franco, Muñoz, Sánchez y Zavala, 2000: 39-41).

La instalación de las redes telefónicas cumplió e incluso superó el número de líneas acordadas inicialmente para el período 1994-1998. En 1996, existían 5,99 líneas por cada 100 habitantes. No obstante, a pesar de que las compañías cumplieran con las metas establecidas, a mediados de 1998, la densidad telefónica peruana era del 6,8%, aún muy baja comparada con la media de América Latina (12,9%) (Franco, Muñoz, Sánchez y Zavala, 2000:41). Sánchez (1999a:22, 30) señala que a pesar del incremento de líneas telefónicas, a finales de 1998, aproximadamente 70 mil poblados rurales aún no tenían acceso a este servicio. Además, 67% de las líneas fijas y 75% de las móviles se concentraban en la capital (Ruiz, 2007:137).

El Plan de Expansión, convenido previo el inicio de las privatizaciones, era favorable para asegurar las utilidades de las empresas. Las inversiones realizadas serían cargadas a las planillas de consumo para no perjudicar las utilidades de la empresa, lo que significó el financiamiento por parte de la población a través del incremento de las tarifas telefónicas. Así, como nos recuerdan Cardoso y Faletto (2006:167), estos grupos de poder lograron imponer sus intereses sobre los del resto de la sociedad. La facturación del servicio se modificó de lo que anteriormente se cobraba en bloques de tres minutos, éste pasó al cobro de minuto a minuto. Sin embargo, se introdujo un valor adicional que correspondía al costo de conexión, equivalente a la tarifa por minuto. Aparentemente el precio por minuto era menor, pero en realidad se

encarecía con la implementación del costo fijo mencionado anteriormente (Congreso de la República, 2002b:50).

Igualmente, a partir de la privatización de las empresas del sector eléctrico, la capacidad de generación aumentó aproximadamente 28% y la cobertura del servicio llegó a más zonas del país. En Lima, el servicio de energía eléctrica pasó de 89% en 1994 a 99% en 1998. En este mismo periodo, la cobertura a nivel nacional incrementó de 60% a 70%. Es importante remarcar que este servicio llegó a zonas rurales que antes no tenían acceso, gracias al Plan de Electrificación Rural (Ruiz, 2007:137). No obstante, la tarifa por este servicio incrementó 19,8% entre noviembre de 1993 y diciembre de 1996. El limitado poder adquisitivo⁶⁷ de los estratos de menores ingresos conllevó a una protesta múltiple en las regiones marginales del país en 1997. Ante la presión social, Fujimori declaró que se otorgarían subsidios en este sector a las personas de bajos recursos siempre y cuando su consumo no excediera los 60 kWh (Sánchez, 1999b:21.25).

El Servicio Nacional de Agua Potable y Alcantarillado (SENAPA) estaba a cargo de cada Municipio y la SUNASS controlaba la calidad del servicio y regulaba las tarifas. Entre 1993 y 1999, el acceso a alcantarillado y agua potable aumentó de 43,1% a 60,2% a nivel nacional (Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, 2011:29). Las zonas rurales fueron las más beneficiadas debido al Programa de Obras Públicas, principalmente entre 1994 y 1995 como parte de estrategia electoral. Sin embargo, las tarifas subieron desde 1993 para poder cubrir las inversiones (Pasco-Font, 2000:47). Ruiz (2002:32) señala que en términos reales el incremento de las tarifas telefónicas fue del 69%, el de electricidad 12% y agua 54% entre julio de 1990 y diciembre de 1998.

3.3. La exclusión social

"Nunca antes ha habido un número tan reducido de personas equivocadas que hayan ejercido un efecto tan devastador sobre tantas personas a la vez" (Susan George)⁶⁸.

⁶⁷ El ingreso de los pobladores más pobres oscilaba entre 300 y 400 soles mensuales y la tarifa mensual promedio por el servicio eléctrico era de 85 soles.

⁶⁸ Analista política, filósofa, ex vicepresidenta de la Asociación por la Tasación de las Transacciones Financieras y por la Acción Ciudadana (ATTAC) de Francia y la actual presidenta del comité de planificación de Transnational Institute de Ámsterdam. Ha sido consultora repetidamente de agencias de la ONU, como por ejemplo UNESCO, UNICEF y la FAO.

La exclusión social involucra derechos y libertades básicas de las personas que tienen un impacto directo en su bienestar. Jiménez (2008:176) señala que es un fenómeno social multidimensional, producto de una deficiente estructura que, a diferencia de la pobreza, afecta a colectivos sociales y no únicamente a individuos. Las transformaciones políticas en América Latina también significaron transformaciones sociales. Por esta razón se presentarán las condiciones de seguridad y asistencia social, la extensión de los derechos laborales y las oportunidades de tener una vivienda en la región, condiciones que van más allá de lo económico.

3.3.1. Seguridad y asistencia social

En Argentina, el 23 septiembre de 1993, se sancionó la Ley 24.241 del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), en la que se estableció la creación de un régimen mixto para la administración de los fondos de jubilación y se aumentó la edad de jubilación: 65 años para hombres y 60 para mujeres. El SIJP era un sistema mixto debido a que estaba conformado por: 1) el Régimen de Reparto (a cargo del Estado) que era similar al antiguo sistema público y 2) el Régimen de Capitalización (a cargo de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, en adelante AFJPs). Los contribuyentes debían realizar aportes a los dos regímenes de la siguiente manera:

- 16% de su salario se destinaba al Régimen de Reparto, el cual sería destinado para cubrir su jubilación básica
- 11% de su salario se destinaba a las AFJPs, del cual 1/3 servía para cubrir gastos administrativos y 2/3 eran capitalizados mediante la inversión en acciones, títulos públicos y otros instrumentos financieros (Bonnet, 2007:34).

De esta manera, el valor capitalizado podía ser retirado en cuotas o por completo, acompañado de la jubilación básica. Se estableció como fecha límite julio de 1994 para que los trabajadores eligieran el tipo de régimen al que realizarían sus aportes. En el caso de que el empleado optara por permanecer únicamente en el Régimen de Reparto, el 11% de su salario (considerado para las AFJPs) era entregado igualmente al Estado. En caso de que no manifestara su elección, éste era adjudicado de hecho a la AFJP contratada por el patrono. Además, en caso de elegir el Régimen de Capitalización los trabajadores no

podían retornar al de Reparto, no obstante si podían pasar del Régimen de Reparto al de Capitalización (Acuña et al, 2002:38).

Bonnet (2002:35) señala que la intención de Menem para que los trabajadores adoptaran el nuevo sistema era evidente, y cita una de sus declaraciones: *“Yo aconsejo la jubilación privada. Hay más seguridad, hay mucha más certeza y también la posibilidad de que el que hace los aportes controle directamente los mismos, vea cómo evolucionan y vea su rentabilidad”*. Para finales de 1990, las AFJPs alcanzaban el 75% de los afiliados. Acuña et al (2002:39) agregan que la cobertura de pensiones jubilares excluyó a gran parte de la población debido al aumento del desempleo y del trabajo informal, la no afiliación de los trabajadores independientes y a la normativa del SIJP que limitaba de este beneficio a quienes no cumplían con el mínimo de años a pesar de haber aportado durante años previos.

En Brasil, con la Constitución de 1988 se extendió los principios de seguridad social a toda la población, los mismos que fueron reforzados con la Ley Orgánica de Seguridad Social que dispuso la creación del Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS) en 1991. La Carta Magna amplió el sistema de pensiones a las zonas rurales y a los trabajadores independientes, universalizando así su cobertura. Sin embargo, el INSS enfrentó problemas de financiación por lo que se planteó una reforma para esta institución. Con la experiencia de los sistemas privados de pensiones en Argentina, México y Perú, se planteó seguir el mismo modelo (Bertranou y Grafe, 2007:3-7). No obstante, existían demasiadas restricciones para poder implementarlo bajo la normativa de la Constitución brasileña. En 1995, F. H. Cardoso presentó al Congreso un proyecto de enmienda constitucional la cual finalmente fue aprobada en diciembre de 1998, después de una serie de modificaciones del documento original (Farfán, 2014:56-57).

Con la Enmienda Constitucional N° 20 se dispuso que los funcionarios públicos, que integraran este sector después de fecha de la aprobación de la enmienda, podían jubilarse a los 70 años (hombres y mujeres) o haber contribuido al menos 35 años los hombres y 30 años las mujeres; además para acogerse a esta modalidad para la jubilación debían tener mínimo 60 y 55 años respectivamente. Para los empleados públicos que ya ejercían sus funciones, antes de la enmienda, se estableció que la edad mínima de jubilación era 53

años para los hombres y 48 años para las mujeres. Asimismo, se eliminaron las jubilaciones especiales y se estableció que la pensión entregada por el Régimen General de Previsión Social (RGPS) podía ser máximo de \$1.200 reales sin superar nunca el salario percibido como funcionario activo (Bertranou y Grafe, 2007:8).

Igualmente, se optó por modificar gradualmente los parámetros del RGPS y en 1999, se aprobó la Ley 9.876 que modificó el cálculo de la pensión jubilar. Para el pago de pensiones se consideró la edad de retiro, la expectativa de vida de la persona jubilada y la media del 80% del valor de los mejores salarios percibidos desde julio de 1994. A este nuevo método de cálculo se lo llamó factor previsional. También, se fijó una nueva edad mínima de retiro: 60 años para hombres y 55 para mujeres (Farfán, 2014:58). Bertranou y Grafe (2007:10) señalan que estas reformas buscaban instaurar un régimen de pensiones sostenible financieramente a largo plazo. Sin embargo, estas regulaciones redujeron el número de beneficiados y redujeron el tiempo de júbilo en la vejez. De esta manera, quienes dependían en su futuro únicamente de las rentas jubilares fueron obligadas a cumplir más años laborales sin que esto implicara una mejor retribución a futuro.

En México, el incremento de la esperanza de vida, los desequilibrios financieros del sector público, la crisis de la deuda, el aumento de desempleo y trabajo informal⁶⁹ y los altos niveles de inflación rompieron con el balance del sistema de pensiones administrado por el IMSS, lo que puso en riesgo la existencia de esta institución. La reforma del sistema de pensiones mexicano inició en 1995 con la reforma de la Ley del Seguro Social, la misma que entró en vigencia en 1997. Esta ley estableció un Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) para los afiliados del IMSS, es decir del sector privado. El SAR consistió en la creación de cuentas de capitalización individual que eran administradas por Instituto Nacional del Fondo para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT) y empresas privadas de giro llamadas Administradoras de Fondos para el Retiro (AFOREs). Estas cuentas tenían a su vez tres subcuentas: 1) cuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez (RCV), 2) cuenta de vivienda y 3) cuenta de aportaciones voluntarias (Solís y Santín, 1999:333-335).

⁶⁹ Se estimaba que en noviembre de 1995, únicamente 35% de la PEA estaba afiliada a los sistema de seguridad social de México (IMSS e ISSSTE) (Solís y Santín, 1999:334).

Los afiliados debían aportar 6,5% de su salario más otra contribución (cuota social) del 5,5% del salario mínimo establecido anualmente a la subcuenta RCV. En cambio, en la subcuenta de aportaciones voluntarias se depositaban las contribuciones adicionales de los trabajadores y empleadores. Las AFOREs administraban estas 2 subcuentas. En cambio, el INFONAVIT manejaba la subcuenta de vivienda. Se reguló por ley que estas entidades debían enviar al empleado su estado de cuenta periódicamente (al menos una vez al año) para que éste pudiera conocer su saldo acumulado y la rentabilidad conseguida por sus aportes (Solís y Santín, 1999:336). Además, se introdujo una pensión mínima garantizada (PMG) equivalente al salario mínimo que estaba vigente en julio de 1997, y debía ser actualizada anualmente de acuerdo al IPC (Fernández, 2012:2).

Tenían derecho a recibir la PMG únicamente los funcionarios que habían cotizado más de 1.250 semanas y si su saldo acumulado era inferior al determinado para recibir una renta vitalicia. En este caso el Estado adquiría la obligación de pagar la diferencia entre el saldo acumulado en la cuenta individual y el monto necesario para pagar la renta vitalicia (correspondiente al salario mínimo). Solís y Santín, (1999:348) remarcan que como esta reforma estuvo limitada a los trabajadores del IMSS, causó pérdidas patrimoniales a quienes habían trabajado tanto para el Estado como para el sector privado (Solís y Santín, 1999:48)

Pasco-Font (2000:40-41) advierte que el IPSS era considerado en Perú como la institución estatal más corrupta y peor administrada en 1990. Por esta razón, en 1992 se reemplazó al Sistema Nacional de Pensiones (SNP) (administrado por el IPSS) por el Sistema Privado de Pensiones (SPP) (manejado por las Administradoras de Fondo de Pensiones -AFPs) para la gestión de los fondos de jubilación de los funcionarios del sector privado. El SPP consistió en la creación de una cuenta de depósitos a nombre de cada empleado, en la que se acumulaban sus aportes y el rendimiento que éstos generaban al ser invertidos en acciones u otro activo financiero. Inicialmente, el aporte al IPSS era del 9%, en el que el empleador contribuía con 6% y el trabajador con 3% (Saavedra, 2000:394).

En la modalidad del SPP, los aportes a las AFPs eran del 10% de la remuneración, más los porcentajes establecidos por cada AFP para el seguro de invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio. Adicionalmente, se debía pagar de forma obligatoria al IPSS el aporte de solidaridad que representaba el 1% de su salario. Es decir, la afiliación a una AFP resultaba más costosa que la correspondiente al IPSS. Como la afiliación a una AFP era voluntaria, se buscó incentivar la afiliación privada. Es así, que en 1995 el aporte al IPSS incrementó al 11% y se estableció la contribución únicamente por parte del empleado. Como los funcionarios del sector público se encontraban bajo la normativa del D.L 20530 del Régimen de Pensiones y Compensaciones por Servicios Civiles prestados al Estado cuando se introdujo el SPP, se modificó este decreto. A partir de 1996, se dispuso que los empleados públicos también debían afiliarse a una AFP y se estableció un plazo de 10 días para se manifestaran aquellos que deseaban continuar afiliados al SNP. En caso de no hacerlo, su empleador lo afiliaba a una AFP de su elección (Muñoz, 1999:6-11).

3.3.2. Derechos laborales

En Argentina en 1991, se sancionó la Ley Nacional de Empleo⁷⁰ con el objetivo de modificar las relaciones individuales y colectivas para flexibilizar el ámbito laboral y poder reducir costos. A partir de esta ley se creó el Fondo Nacional de Empleo y se adoptaron nuevas modalidades de contratación por tiempo determinado, lo que terminó con la norma que este tipo de contratos debían ser justificados por las características de las labores o de la actividad de la empresa. Asimismo, se redujo el monto por indemnizaciones al equivalente de un mes de remuneración por cada año trabajado y se dispuso la entrega de este valor en 7 cuotas mensuales consecutivas. Se congeló el salario mínimo vital y se condicionaron los aumentos salariales en función del incremento de la productividad⁷¹, razón por la cual se intensificaron las jornadas de trabajo (Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, 2000:136). Las medidas que se tomaron fueron en beneficio de las empresas empleadoras, mas no de los trabajadores, lo que puso en evidencia que las decisiones internas del país dependían de los dueños del capital y medios de producción, debido a que “la estabilidad económica” estaba condicionada a la presencia de los mismos (Solorza y Cetré, 2011:131).

⁷⁰ Ley 24.013 sancionada el 13 de noviembre de 1991.

⁷¹ Mediante el Decreto 1334, sancionado en enero de 1991 (Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, 2000:139).

En el mismo año, se decretó la limitación del derecho de huelga en los servicios básicos, lo que facilitó la privatización de estos sectores. Además, se redujo el poder que ejercían los sindicatos, obligándolos a adherirse a una modalidad para los procesos de negociación colectiva (por empresa, por actividad, por sectores o por oficio/profesión)⁷² (MECON, 1991c). Sturm (2006:23) añade que el debilitamiento de los sindicatos fue un factor clave para el deterioro de las condiciones laborales y la reducción de salarios. En 1995, mediante la Ley de Promoción del Empleo⁷³ se dispuso un período de prueba de tres meses, con la posibilidad de extenderlo hasta máximo seis, tiempo en el que el empleador debía efectuar los pagos del aporte patronal únicamente para OS y estaban exentos de los correspondientes a jubilaciones y pensiones del INSSJP. El período de prueba podía ser finalizado sin expresión de causa y sin derecho a indemnización alguna. Igualmente, en esta ley se introdujeron los contratos de tiempo parcial (MECON, 1995a).

Por otra parte, se modificó la Ley de Concursos y Quiebras⁷⁴ en la cual, una vez determinado por la autoridad competente (juez), las empresas en quiebra no estaban en la obligación de reconocer los derechos adquiridos de los trabajadores, entre esos sus liquidaciones (MECON, 1995b). Igualmente, en repetidas ocasiones se redujo el porcentaje de los aportes patronales entre 1993 y 1999⁷⁵ (Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, 2000:136). Es así que, todas estas reformas causaron la precarización del trabajo asalariado (Aspiazu y Basualdo, 2004:35).

Desde 1988, Brasil había promulgado una ley que dispuso la creación del Fondo de Garantía del Tiempo de Servicios (FGTS) para proteger a las personas que se quedaban sin empleo. El patrón podía despedir en cualquier momento a sus trabajadores, sin la necesidad de que existiera un motivo que lo justificara. En contra parte, el trabajador recibía una compensación del FGTS y una indemnización por parte de su ex empleador equivalente al 40% de los depósitos en el FGTS. Además, éste debía anticipar su despido con 30 días. En los años 90, comparado a los demás países de la región, Brasil no realizó

⁷² En el Decreto 2284/91 se amplían las condiciones de negociación colectiva en el Artículo 105 del Capítulo VII (MECON, 1991c).

⁷³ Ley 24.465 sancionada el 14 de marzo de 1995 (MECON, 1995a).

⁷⁴ Ley 24.522 sancionada el 20 de julio de 1995 (MECON, 1995b).

⁷⁵ En diciembre de 1993 se sancionó el Decreto 2609 de Reducción de aportes patronales; enero de 1995 el Decreto 372 de Aportes patronales; en Agosto de 1995 el Decreto 292 de Aportes patronales- rebajas entre 30 y 80%; en septiembre de 1998 el Decreto 1520 y en mayo de 1999 el Decreto 96 de Reducción de aportes patronales.

mayores cambios en cuanto a su legislación laboral, sin embargo las condiciones laborales se volvieron inciertas, principalmente en el sector público, lo que aumentó las tasas de desempleo sobre todo al final de la década (Arrau, 2005:7-8).

La Ley 7.783, promulgada en junio de 1989, aseguraba el derecho de huelga de los trabajadores, prohibiendo a las empresas dar por terminado el contrato de trabajo o contratar nuevos empleados para su reemplazo en este período (Presidência da República, 1989). En enero de 1998, las autoridades brasileñas respaldaron la desreglamentación del mercado laboral señalando que así se generarían más puestos de trabajo y se incorporó la modalidad de contratos de duración determinada, por un tiempo máximo de 2 años. Asimismo, se permitieron los contratos de tiempo parcial, los cuales podían extenderse a un máximo de 25 horas semanales, pero el empleador debía justificar el motivo para acudir a esta modalidad tipo de contrato. Las dos nuevas modalidades podían adoptarse únicamente si existía autorización tras una negociación colectiva; sin embargo, éstas eran plenamente aceptadas debido a que las personas desempleadas tenían urgencia para obtener una fuente de ingresos (OIT, 2001:26). Dentro de los contratos de duración indeterminada, existía un período de prueba de tres meses. Durante este tiempo se permitía examinar la relación laboral y tanto el empleador como el trabajador podían cancelar el contrato en cualquier momento, sin que esto implicara algún tipo de obligación (Claudio, 2008:13-18)

En ese mismo año, se adoptó una reforma llamada Banco de Horas, en la que el empleador podía ajustar el horario de sus trabajadores dependiendo de las necesidades de producción o de demanda. Así, en los períodos de mayor actividad, se podía aumentar el turno hasta 10 horas diarias, sin pagar horas extras. No obstante, estas horas debían ser reconocidas en los períodos de poca actividad reduciendo sus jornadas, sin disminución de salarios y debían ser aprobadas por convenio colectivo (Arrau, 2005:7-8). Ibarra (2006:461) indica que estas medidas no tuvieron efectos positivos ya que el desempleo no disminuyó y que incluso el empleo formal se redujo abriendo paso a la actividad informal.

México no realizó ninguna reforma a su legislación laboral. Sin embargo, la Ley Federal del Trabajo⁷⁶ establecía que los contratos por tiempo determinado podían realizarse cuando la naturaleza del trabajo así lo exigiera y cuando se tratara de sustituir temporalmente a un empleado. Además, establecía que en el caso de que el trabajo no haya sido concluido en el tiempo estipulado en el contrato, éste podía prolongarse hasta máximo un año. Por otra parte, se disponía que los empleados pudieran trabajar tiempo extra, sin que éste fuera más de tres horas al día, ni más de tres días a la semana. No existía reglamentación alguna en cuanto a un período de prueba ni a trabajos por turnos y se prohibía la acumulación de vacaciones (Cámara de Diputados, 2015). En caso de presentarse un despido injustificado, el empleado podía acudir a una Junta de Conciliación y Arbitraje para solicitar que se le reasignara su puesto de trabajo o una indemnización equivalente a tres meses de salario. Sin embargo, la legislación mexicana no prevé aviso previo para despidos. Asimismo, se normó el derecho a huelga y prohibió el despido de los trabajadores en este período (OIT, 2001:32)

En Perú, para lograr bajos costos en la producción y regirse a los niveles de competitividad internacional, se realizó una reforma laboral que apuntaba a su flexibilización a inicios de los años 90 (Abusada y Cusato, 2007:22). En la ley laboral de 1986, los trabajadores adquirirían estabilidad después de un período de prueba de 3 meses y en caso de ser despedidos injustificadamente tenían derecho a una indemnización equivalente a tres meses de sueldo, si habían trabajado hasta un año. En el caso de haber trabajado en la misma empresa por más de 12 meses, el trabajador podía exigir la restitución de su puesto de trabajo o una indemnización aún mayor. En 1991, con la Ley de Fomento del Empleo se permitió la contratación temporal y de plazo determinado y se modificó la legislación en cuanto a la compensación por el tiempo de servicios prestados. En este año, 63% de los asalariados estaban bajo la modalidad de contratos indefinidos, cifra que se redujo a 34,7% en 1999 (Gamero, 2005:76). Además, se estableció que en caso de despido arbitrario antes de un año de servicio no se entregaría indemnización alguna. En el caso de superar este período, el valor de la indemnización debía ser equivalente a un mes de salario por cada año trabajado, siendo el tope 12 años máximo. Tampoco había la obligación de restituir el puesto de trabajo a la persona perjudicada. De esta manera, se redujeron considerablemente los

⁷⁶ Promulgada el 1 de abril de 1970, ver artículos 25, 37, 66 y 67 (Cámara de Diputados, 2015)-

costos de despido y se suprimió casi por completo la estabilidad laboral, sobre todo para los empleados nuevos (Saavedra, 2000:383-386).

En 1992, se promulgó la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo modificando así las regulaciones sindicales. Se autorizó la creación de más de un sindicato en cada institución o actividad económica, lo que significó la reducción de su poder de negociación. Asimismo, se limitó la intervención estatal y el proceso de negociación quedó limitado a las partes involucradas (sindicato y empleador). Por otra parte, los acuerdos tenían validez únicamente por un año y eran modificados, o en su defecto renovados, de acuerdo a la situación de la empresa. La modificación que representó uno de los mayores cambios fue la democratización de la huelga. Los empleados tenían derecho a declararla siempre y cuando existiera votación universal directa y secreta, y al menos el 50% de los mismos estuviesen a favor. No obstante, se dispuso que los empleados que estaban en huelga no recibieran su sueldo hasta que volvieran a sus actividades. Esta medida coartó significativamente el poder de los sindicatos y redujo drásticamente el número de huelgas en los años 90 (Saavedra, 2000:393-394).

3.3.3. Vivienda

Es importante recordar que de acuerdo al artículo 25 de la Declaración Universal de Derechos Humanos, todas las personas tienen derecho a gozar de un nivel de vida adecuado, lo que incluye el derecho a una vivienda digna (ONU, S/F). Sin embargo, en América Latina no toda la población podía acceder a la misma. En su gran mayoría, los estratos de menores recursos no tenían un lugar fijo o propio para vivir, o habitaban en barrios marginados (Saettone, 2002:4). Banzas y Fernández (2007:40) señalan que el déficit habitacional no se limita únicamente a la cantidad de bienes inmuebles faltantes cuantitativo), sino que incluye las viviendas existentes en condiciones precarias respecto a los materiales o instalaciones, y que en unos casos son irrecuperables. También están aquellas en situaciones de hacinamiento, en que el estado de la vivienda puede ser aceptable pero por su tamaño resulta inadecuada para la cantidad de personas que habitan allí (cualitativo).

Como se puede observar en la tabla 40, al final de la década los países en estudio presentaban altos déficits habitacionales, en mayor proporción de

carácter cualitativo. Esto no era únicamente consecuencia de la falta de recursos de la población, sino de las políticas aplicadas por cada uno de los gobiernos, lo que dificultó o en otros casos imposibilitó la financiación para una vivienda digna a quienes más lo necesitaban. Chirivi, Quiroz y Rodríguez (2011:1-2) manifiestan que las políticas de vivienda beneficiaron a los constructores y que el financiamiento se concentró en los hogares con mejores ingresos, para así satisfacer su demanda.

TABLA 40
DÉFICIT HABITACIONAL EN AMÉRICA LATINA EN 1999

País	Argentina	Brasil	México	Perú
Déficit Cuantitativo	5,00%	6,00%	2,00%	14,00%
Déficit Cualitativo*				
Materiales	9,00%	2,00%	9,00%	34,00%
Hacinamiento	6,00%	2,00%	5,00%	11,00%
Infraestructura	13,00%	22,00%	8,00%	29,00%
Falta de tenencia segura	16,00%	7,00%	15,00%	21,00%
Déficit Habitacional	27,00%	25,00%	26,00%	46,00%

*Se descompone

Fuente: Chirivi et al, 2011. *La vivienda social en América Latina: una revisión de políticas para atender las necesidades habitacionales de la región*; Bouillon, 2012. *Un espacio para el desarrollo: los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe*.

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez

En Argentina, en 1970 se creó el Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI) ⁷⁷ y se determinó que esta entidad debía financiar parcial o totalmente la adquisición de viviendas económicas a las personas de menores ingresos que no podían cubrir su amortización en 30 años. Inicialmente se dispuso que los empleadores del sector público y privado debían aportar 1,5% de los salarios a esta institución. Años más tarde, la contribución incrementó al 5% y tanto empleados como empleadores debían aportar en partes iguales. No obstante, en 1991 se eliminó el aporte patronal, con el objetivo de disminuir los costos laborales, y los ingresos del FONAVI se redujeron considerablemente (Banzas y Fernández, 2007:40). Un año más tarde se firmó el Pacto Federal y se estableció la descentralización de la administración del FONAVI, pasando así sus fondos a las jurisdicciones provinciales y a la ciudad de Buenos Aires. (Saettone, 2002:7).

De esta manera, la Secretaría de Vivienda se vio limitada en sus funciones de monitoreo y coordinación de los créditos. Como era responsabilidad de cada gobierno provincial realizar los desembolsos respectivos, se presentaron casos en los que los fondos fueron desviados para gastos corrientes y también se dio financiamiento a personas de ingresos

⁷⁷ Mediante la Ley 19,929

medios, quienes no calificaban según la normativa del FONAVI. Además, se presentaron elevados costos administrativos y una baja recuperación de los créditos. A pesar de que el fondo contribuyó al crecimiento de la vivienda, éste no fue suficiente para cubrir la demanda habitacional en todo el país (Banzas y Fernández, 2007:41-43)

Según la Dirección de Gastos Sociales Consolidados del Ministerio de Economía (2000:1-2) en 1991 existían alrededor de 3 millones de hogares en déficit habitacional, lo que representaba el 32,88% de la población. Además, la Dirección señala que esta cifra se mantuvo prácticamente sin variación alguna durante toda la década y que incluso los problemas de vivienda en el país se agravaron debido al deterioro de las condiciones de los estratos más bajos. Banzas y Fernández (2007:40) mencionan que el desempeño del FONAVI estuvo sujeto a los cambios económicos del país y que por esta razón no funcionó adecuadamente y profundizó los problemas habitacionales en perjuicio de los hogares más necesitados.

En Brasil, se creó el Banco Nacional Habitacional (BNH) en 1964 durante el gobierno militar. Mediante esta entidad se financiaron 4,3 millones de viviendas en 22 años; sin embargo se criticó el tipo de vivienda financiada. Las construcciones habitacionales fueron realizadas en modelos uniformes (favoreciendo al sector de la construcción), sin considerar las necesidades específicas de la población. Se excluyó las peculiaridades regionales, aspectos culturales, ambientales y criterios urbanísticos. Además, estos proyectos no contaron con ningún tipo de subvenciones, lo que generó que las personas con menos recursos no pudieran acceder al financiamiento, favoreciendo así a la clase de renta media. En la década de los años 80, la inflación, el desempleo y la reducción de los salarios provocaron la insolvencia del BNH y en 1986 esta institución fue liquidada (Bonduki, 2-4)

Desde ese año, Brasil se quedó sin una entidad de carácter nacional que desarrollara una política de vivienda. Esto ocasionó el crecimiento de una “urbanización informal” por parte de la población de bajos ingresos, que sin ningún apoyo gubernamental construyeron viviendas precarias en lotes clandestinos, villas y favelas, apartados de las zonas urbanizadas. Recién en 1995 se reanudó la financiación de la vivienda con respaldo del FGTS. Un año más tarde, la Secretaría de Política Urbana pasó a ser el principal

administrador del sector habitacional y se implantó la “Carta de Crédito” que financió la compra de inmuebles usados y de material de construcción. No obstante, el crédito para materiales de construcción promovió aún más la urbanización informal (Maquet, Reynals, Franco, Lima, Almazán y Rodríguez, 2003:47-48).

Asimismo, en 1999, se creó el Programa de Arrendamiento Residencial que otorgó créditos para la construcción de viviendas de alquiler para el segmento más pobre de la población (Maquet et al, 2003:49). Bonduki (2009:5) afirma que estos programas no lograron disminuir el déficit habitacional brasileño presente en los estratos más bajos; al contrario, favoreció a la clase media ya que el 78,84% de los préstamos se entregaron a familias que recibían ingresos mayores a 5 salarios mínimos y únicamente 8,47% a quienes no alcanzaban esta remuneración.

En México, en 1972 se creó el INFONAVIT con el propósito de establecer un fondo de carácter solidario, para que las personas de menores recursos pudieran adquirir préstamos con el respaldo de las aportaciones efectuadas por los contribuyentes de rentas más altas. En 1992, se reformó la Ley del INFONAVIT en la cual se estableció una relación más directa con cada persona a través de las empresas empleadoras. De esta manera, se relegó a los sindicatos como intermediarios para la integración de aquellos que solicitaban una vivienda. Además, se creó un crédito vinculado con la banca comercial denominado Apoyo INFONATIV que permitía a las personas de mayores ingresos retirar su fondo de ahorro⁷⁸ para pagar la entrada para adquirir una vivienda (Schteingart y García, 2006:45-46).

Igualmente, quienes tenían menores ingresos podían solicitar créditos a la banca privada o a las SOFOLES⁷⁹, pero en ese caso no tenían tasas preferenciales y no podían solicitar un nuevo crédito al INFONAVIT. Esto evidenció la inclinación por otorgar créditos a los sectores más acomodados, para así dinamizar el mercado de la vivienda, en lugar de crear condiciones favorables para que los hogares de menores ingresos pudieran adquirir un bien inmueble. A pesar de la Crisis del Tequila, las constructoras afirmaron que sus

⁷⁸ El fondo era depositado en cada una de las cuentas de capitalización individual, en la subcuenta de vivienda.

⁷⁹ Acrónimo en plural de Sociedad Financiera de Objeto Limitado. Son instituciones financieras que tienen la función de atender a los sectores que no tienen acceso a créditos bancarios, para proyectos de planeación, desarrollo, construcción, adquisición, administración o enajenación de bienes muebles e inmuebles (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, S/F).

ventas habían incrementado desde 1994, hecho que ratificó la gestión realizada por el INFONAVIT (Schteingart y García, 2006:40-44).

Por otra parte, inicialmente el 83% de los créditos otorgados por esta institución eran destinados a personas con ingresos menores de dos salarios mínimos. No obstante, después de la reforma de 1992, únicamente 23% de los créditos fueron dirigidos a este sector debido a que se extendió el crédito a quienes percibían hasta cuatro salarios mínimos (Schteingart y García, 2006:45-46). Las autoras indican que con esta reforma el INFONAVIT perdió su objetivo principal: asistir a los trabajadores que más lo necesitaban. Por el contrario, alegan que se convirtió en otra entidad financiera para personas de ingresos medios y altos, así como promotora del sector inmobiliario.

Datos del INEGI y de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares indican que en 1999 el 34,6% de los trabajadores ganaban hasta 2 salarios mínimos, el 30,9% percibía entre 2 y 4, el 22,1% recibía de 4 a 8 y el 12,5% ganaba más de 8 salarios mínimos. Dado que el ingreso familiar incidía directamente en la demanda de vivienda, esto significó que más de la mitad de los hogares mexicanos presentaran problemas para acceder al financiamiento de vivienda, debido a que se concentraron los créditos en el segmento de la población que ganaba el equivalente a al menos 5 salarios mínimos (Schteingart y García, 2006:50).

En Perú, en 1979 se creó el Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI)⁸⁰ que estaba integrado por aportes obligatorios⁸¹ de: a) los empleados públicos y privados afiliados, b) aportes los trabajadores independientes, c) el aporte obligatorio de los empleadores y d) el aporte estatal. El objetivo del fondo era financiar la construcción de viviendas destinadas a la compra o arrendamiento para los trabajadores, así como otorgar crédito para la adquisición de las mismas. Además, el fondo creado estaba bajo la administración del Fondo Nacional de Vivienda y Bienestar Social (BID, S/F). En enero de 1992, se promulgó la Ley de Presupuesto que estableció que el 75% de los créditos otorgados por el FONAVI debían destinarse a la construcción de viviendas y el 25% a obras de saneamiento. Cuatro meses después, ya ocurrido el denominado auto golpe de Fujimori, se distorsionó la naturaleza de los fondos

⁸⁰ Mediante el D.L 22591 se dispuso la creación de este fondo en el Banco de la Vivienda del Perú.

⁸¹ Los aportes correspondientes eran: a) 1% del salario, b) 5% del salario, c) 4% del salario y d) 20% de la sumatoria de los aportes anuales de los empleadores y trabajadores.

y se decretó que éstos se destinaran a obras de electrificación, de infraestructura sanitaria, de centros recreativos y a la construcción y recuperación de vías (USMP, S/F).

Además, a partir de la Ley de Concesiones Eléctricas se utilizaron aproximadamente USD\$ 105 millones para proyectos de electrificación. Como el gobierno había recibido repetidas acusaciones de corrupción y de desvío de fondos, en agosto de 1998 se promulgó la Ley del Impuesto Extraordinario, que reemplazó la contribución al FONAVI, eliminando de esta manera el fondo ⁸² (Congreso de la República, 2002c:46). Sin una institución que garantizara el acceso a la vivienda, en Perú, surgió uno de los principales problemas de la dinámica urbana: los asentamientos informales mediante la invasión de propiedades (Quispe, 2005:3).

En el desarrollo de este capítulo, se presentaron las oportunidades y restricciones de la población latinoamericana para acceder a la educación, salud y servicios básicos, las mismas que se relacionaban directamente con sus ingresos. El deterioro de las condiciones sociales en América Latina se reflejó en las limitaciones de la población para satisfacer sus necesidades básicas y en el incremento de la pobreza, causada por la desigual distribución de la renta, el aumento del desempleo y la concentración de la propiedad privada. Además, se evidenció un nuevo componente que iba más allá del ámbito económico: la exclusión social. Esto implicó la reducción de los derechos laborales y la seguridad social, así como imposibilitó a la población menos favorecida a tener una vivienda digna. De esta manera se da cumplimiento al tercer objetivo de este trabajo de investigación que era identificar los problemas sociales y las estructuras excluyentes en la distribución de la riqueza a partir de la implementación de las políticas del Consenso de Washington.

⁸² Los datos en cuanto a los actos de corrupción relacionados con los recursos del FONAVI son muy limitados debido a que en el año 2000 el Banco de la Nación se incendió, hecho que se le atribuyó al gobierno para eliminar toda evidencia de las transacciones y movimientos financieros ilegales durante su administración (Congreso de la República, 2002c:46).

VI. ANÁLISIS

A lo largo de la presente investigación se han presentado las medidas de liberalización económica planteadas en el Consenso de Washington y cómo los diferentes gobiernos latinoamericanos reformaron sus legislaciones para adaptarse a las mismas. Asimismo, se mostraron las condiciones en las que se encontraba la población durante la década de los años 90. De esta manera se da cumplimiento al objetivo general que era analizar las consecuencias políticas y sociales de las medidas macroeconómicas del Consenso de Washington en Argentina, Brasil, México y Perú. Como resultado, se puede determinar que la región aumentó sus niveles de dependencia a partir de la adopción de estas medidas.

Tomando en cuenta que a partir de la década perdida los niveles de la deuda externa acumulada de los casos de estudio incrementaron considerablemente, de aproximadamente USD\$ 205 mil millones en 1981 a más de USD\$ 591 mil millones hasta finales de 1999, se puede evidenciar el reforzamiento de la dependencia financiera por parte de los países latinoamericanos hacia los Organismos Internacionales Financieros, principalmente el FMI, el BM y el BID. Esta dependencia se consolidó con las Cartas de Intención, las *Country Assistance Strategies* y las Estrategias País, debido a que plasmaron la condicionalidad impuesta por estos organismos para otorgar nuevos créditos. Estos instrumentos crediticios abarcaban más allá de simples regulaciones para los plazos e intereses del pago de la deuda. Por el contrario, éstos intervenían directamente en la regulación de las políticas económicas y sociales que cada uno de los países debía adoptar. De esta manera, la toma de decisiones respecto a políticas económicas obedecía claramente a las exigencias de estas entidades. Sunkel sugiere que estos tipos de transferencia financiera eran herramientas de dominación, y en este caso se presentaron de forma evidente.

Más allá de las enunciadas “recomendaciones” como se las catalogó, el Consenso de Washington implicó una intromisión plena en la reforma estructural de los gobiernos latinoamericanos. En realidad, no se podría hablar de un consenso como tal, ya que Argentina, Brasil, México y Perú, no estaban en condiciones de negociar debido a sus urgencias económicas, razón por la cual se vieron obligados a aceptar estas imposiciones sin ni siquiera replantear

las consecuencias que traerían. De esta manera, queda clara la relación de dependencia de los países latinoamericanos, como periferia, frente a las entidades financieras regidas por los intereses de las naciones del centro. Sin embargo, estos intereses no involucraban realmente mejoras en los países endeudados, sino que éstos lograran tener recursos para cumplir con sus obligaciones. Es decir, los Organismos Financieros Internacionales buscaban mayor crecimiento económico en la región, independientemente de los medios empleados así éstos causaran perjuicio en los demás sectores como el político y social. Como menciona Raúl Prebisch, los problemas económicos de las naciones más pobres eran causados por la actividad económica de los países más ricos.

El papel que jugaron los Organismos Internacionales Financieros antes mencionados fue clave en todo el proceso de apertura en América Latina. Se culpabilizó al proteccionismo latinoamericano de la crisis de los años 80 y de esta manera, estas instituciones respaldaron las reformas que supuestamente contribuirían a sanear los desequilibrios de sus balanzas de pago. No obstante, el cumplimiento de las condiciones estipuladas en los documentos crediticios prevaleció a las necesidades de la población, debido a que buscaban garantizar el pago de la deuda externa para que los bancos acreedores no se vieran perjudicados y la crisis se extendiera a sus países. Como nos dice Wallerstein, este sistema-mundo en realidad era una economía mundial integrada a través del mercado dentro de un sistema capitalista.

La liberalización financiera causó que las principales decisiones relacionadas a la inversión extranjera fueran tomadas por un limitado grupo de empresas y bancos multinacionales que tenían como principal objetivo ampliar sus horizontes de rentabilidad a largo plazo, a partir de las operaciones cambiarias y especulativas en el mercado. Esto se debió a que se redujo la participación pública en el sistema bancario, a través de la privatización de este sector. Tal fue el caso de Brasil, donde el Estado disminuyó su participación de 58,9% a 35,6% en el sector financiero. Igualmente en Argentina, el 18% de los bancos correspondían a entidades extranjeras en 1991 y 8 años más tarde representaban el 41%. Considerando que los bancos desempeñan un rol esencial en la economía de un país, haber desregulado este sector simbolizó la subordinación al capital extranjero. Los gobiernos latinoamericanos perdieron autonomía respecto a sus políticas monetarias y

cambiarias con el fin de obtener mayor credibilidad frente a los países del centro y sus instituciones crediticias. Es así que sus políticas nacionales se rigieron en base a las exigencias internacionales respecto a lo que actores externos consideraban era “la mejor alternativa” para sanear sus economías.

Como Sunkel mencionaba, la libertad de maniobra de los países latinoamericanos estaba completamente limitada debido a su falta de liquidez. Como se mostró, los países de estudio realizaron reformas cambiarias, todas atadas a la cotización del dólar estadounidense, lo que provocó una sobrevaluación de sus monedas. Con el Plan Real y el Plan de Convertibilidad, se prohibió la emisión de dinero no respaldado al 100% en las reservas internacionales y se fijó la paridad cambiaria del real y el peso argentino por un dólar. Como la banca central había perdido participación, ésta se vio imposibilitada para controlar las actividades especulativas de los bancos privados en relación a sus monedas nacionales. Es decir la economía nacional, dependía en gran medida de las acciones tomadas por las instituciones financieras privadas. Es así que las especulaciones ocasionaron acentuadas fluctuaciones hasta un punto insostenible, lo que generó que los gobiernos centrales intervinieran para evitar la quiebra de estas instituciones, caso contrario desembocaría en el colapso económico de sus países. Sin embargo, esto protegió al capital extranjero y perjudicó a la población, debido a que el Estado se hizo cargo de sus carteras vencidas. México registró un rescate bancario equivalente a USD\$ 60 mil millones a través del FOBAPROA, valor que posteriormente fue agregado a la deuda pública. Es así que se ratifica la afirmación de Cardoso y Faletto: el subdesarrollo, en este caso latinoamericano, es producto de la expansión capitalista.

Por otra parte, se había mencionado que la competitividad y productividad son indicadores de eficiencia los cuales se relacionan con los factores de producción, la innovación y tecnología, el tipo de instituciones, el entorno macroeconómico, los niveles de corrupción, la capacitación laboral, entre otros. Todos estos factores, quedaron a consideración de las multinacionales debido a que gran parte de las empresas locales fueron absorbidas o desaparecieron por la desigualdad de condiciones para competir contra las mismas. De esta manera, la dotación de tecnología quedó reservada sobretudo para las empresas de mayor capital, lo que causó que gran parte de la fuerza laboral latinoamericana fuera reemplazada. Es así que entre 1989 y

1999 la tasa de desempleo en Argentina incrementó de 7,7% a 12,9%, en Brasil de 3,4% a 7,6%, en México de 2,9% a 4,7% y en Perú de 7,9% a 8,5%. Se puede entonces referir al sistema-mundo, que Wallerstein lo calificó como polarizador y excluyente debido a que el centro era aquel que concentraba los activos de mayor rentabilidad, desplazando a la periferia, en este caso los países de América Latina, hacia los activos menos rentables.

Sin embargo, las desigualdades entre los dueños y no dueños del capital se ampliaron aún más. Tras el proceso de privatizaciones, la propiedad privada se concentró en manos de pocos conglomerados y grupos privados, los mismos que utilizaron mecanismos de asociación creando así mercados monopólicos y oligopólicos. Por ejemplo, en México el sector de las telecomunicaciones era un mercado monopolizado por TELMEX y en Perú los ferrocarriles se concentraron en 2 operadores: PeruRail y Ferrocarril Central Andino S.A. Además, los mismos grupos tenían participación en varios sectores de la economía como el Caso del Grupo Carso en México, Pérez Compac en Argentina y PREVI en Brasil. Esta limitada participación de ciertos conglomerados, les permitió conseguir altas tasas de rentabilidad, a costa de la eliminación de la competencia. Wallerstein resaltó este criterio, argumentando que para que las multinacionales obtuvieran beneficios era indispensable que el mercado fuera parcialmente libre, restringiendo así el acceso de los bienes y servicios ofertados a limitados segmentos de la población para aumentar sus ganancias.

Este caso se evidencia sobre todo en los servicios básicos, debido a que las tarifas aumentaron a partir de su privatización, excluyendo a los sectores más vulnerables de la población, por su incapacidad de pago o porque la inversión en las zonas que habitaban no era rentable. Por ejemplo: la tarifa de agua y saneamiento en Argentina incrementó 32,32% entre 1993 y 1998; 33% de la población no tenía acceso a agua de red y 57,5% a conexiones cloacales. En cambio en Perú, el incremento de las tarifas telefónicas fue del 69%, el de electricidad 12% y agua 54% entre 1990 y 1998, restringiendo cada vez más estos servicios a las personas de escasos recursos. En Brasil, los moradores de las zonas periurbanas, en su mayoría, no tenían conexión a los servicios básicos, y quienes accedían a las mismas era de forma ilícita. En México, la tarifa de telefonía residencial era la cuarta más costosa de los países de la OCDE, razón por la cual 63,8% de los hogares no

tenían servicio telefónico. Con los datos presentados, se demuestra la manera en que ciertos grupos lograron imponer sus intereses sobre el resto de la sociedad, cambiando así la estructura social y política de los países periféricos como lo manifestaron Cardoso y Faletto.

Además de la dependencia económica, se dio una dependencia política, expresada en el debilitamiento de la participación estatal en los diferentes sectores económicos e incluso sociales de los países de estudio. Éstos se sometieron al capital extranjero y a sus intereses, desmantelando de esta manera al país de sus riquezas. Con las privatizaciones, el rol de los Estados se redujo considerablemente, no únicamente en cuanto a la participación accionaria de las empresas puestas en venta o concesión, sino en la administración y gestión de sectores estratégicos en la economía nacional. Durante el gobierno de Fujimori, el Estado peruano perdió por completo su participación en el sector minero, pesquero y siderúrgico y conservó una mínima participación en el sector energético y bancario. La reducción de los Estados latinoamericanos en los diferentes sectores económicos era indispensable para aumentar el dominio de las fuerzas exógenas (identificadas por Prebisch) que representaban los intereses económicos de los países del núcleo; en este caso para aumentar la influencia de las multinacionales en las diversas actividades económicas y sus respectivos mercados.

Igualmente, el segundo punto del decálogo del Consenso de Washington “sugería” reordenar las prioridades del gasto público, lo que ocasionó que los gobiernos descentralizaran los sistemas de educación y salud y recortaran en gran medida el gasto público en estos sectores. En Argentina se declaró a los hospitales y centros de salud públicos unidades auto gestionadas que debían obtener sus recursos mediante el cobro de sus servicios a quienes estaban en posibilidad de pagar por los mismos. Esta reforma se realizó debido a las solicitudes expresas por parte del BM y del BID, para otorgar créditos para la implementación de otro tipo de programas que estas entidades consideraban lograrían mejores resultados. La autonomía de los gobiernos para decidir qué proyectos o sectores tenían mayor prioridad prácticamente se anuló puesto que las relaciones comerciales, la inversión extranjera y las privatizaciones prevalecían como soluciones concretas para “la recuperación” de América Latina.

De la misma manera, los retiros voluntarios y las jubilaciones anticipadas de los servidores públicos estuvieron financiadas por los organismos multilaterales de crédito que promovían la privatización de diferentes sectores económicos. Por ejemplo, el BM otorgó un préstamo de USD\$ 300 mil al gobierno argentino para pagar indemnizaciones por despido. Así, se redujo el papel de los Estados, dejando a los dueños de las empresas privatizadas como responsables de la generación de empleo y de brindar servicios e infraestructura a la población. Sin embargo, estas multinacionales privadas buscaban su propio beneficio, como nos recuerda Wallerstein, la acumulación de capital.

La apertura comercial fue planteada como una solución para que los mercados latinoamericanos incrementaran su productividad mediante la adquisición de nuevas tecnologías, para así poder competir internacionalmente con los estándares establecidos. No obstante, esto generó que el flujo de importaciones sea mayor al de exportaciones, ocasionando déficits en sus balanzas comerciales. Para industrializar su producción, América Latina importó bienes de capital y no generó nuevas tecnologías a partir de éstos; por el contrario, se especializó en la producción y exportación de materias primas agrícolas, manufacturas, alimentos, metales y minerales. Cardoso asevera que este tipo de industrialización (bienes de consumo) creó dependencia frente a los países que producían tecnología y otros bienes de capital. Igualmente Cortés explica que la dependencia dentro de un sistema capitalista se da debido a que los países menos desarrollados requieren de la transferencia de tecnología de los desarrollados. Por su parte, Dos Santos señala que las empresas que poseen tecnología industrial crean relaciones comerciales desiguales, en las que éstas tienen dominio y control sobre las demás.

En la búsqueda de mayores relaciones comerciales, se establecieron acuerdos regionales que redujeron el proteccionismo hacia las importaciones. Con la creación del MERCOSUR, la firma del TLCAN y el restablecimiento de los lazos comerciales entre los países de la CAN, Argentina, Brasil, México y Perú lograron incrementar sus exportaciones. Sin embargo, entre estos países existían diferencias tecnológicas y de industrialización lo que benefició en mayor medida a unos sobre otros. En particular, el caso de México evidenciaba esta desigualdad de competencia y la diferencia de productos intercambiables y sus precios con Canadá y Estados Unidos. En el caso de Argentina, su

principal socio comercial era Brasil, no obstante el país carioca contaba con mayores niveles de industrialización, lo que le imposibilitaba competir de la misma medida en ciertos sectores.

Además, se disminuyeron los aranceles lo que permitió la entrada masiva de productos importados de mejor calidad y en unos casos más baratos, lo que provocó que ciertos productos de la región no pudieran competir. Algunas empresas latinoamericanas no tenían los recursos para adaptarse a los mismos niveles de costo y calidad de sus competidores internacionales, por lo cual tuvieron que cerrar. Sunkel señala que la integración latinoamericana puede ser un medio para reducir las desventajas que presenta la región, pero también puede ser un instrumento para que las empresas extranjeras multinacionales se beneficien de las zonas de libre comercio e instalen sucursales en estos países. De esta manera, estas empresas pusieron en mayor desventaja a las nacionales e incluso sacaron del mercado a varias.

Con las privatizaciones y la apertura comercial, las industrias principalmente afectadas fueron aquellas que se basaban en el uso intensivo de la mano de obra y tenían una reducida tecnología. Wallerstein describió a los países del centro como dominantes, con altos niveles de industrialización y tecnología y señaló que la periferia dependía del centro y proveía de mano de obra debido a que eran menos industrializados. Esto se evidenció principalmente en México con el incremento de las maquiladoras. Esta fue la única industria manufacturera que incrementó sus tasas de empleo de 13,8% a 30,8% en la década de los años 90 debido a que Estados Unidos aprovechó que la mano de obra mexicana era menos calificada y por ende más barata.

Por otra parte, las reformas que cada uno de los gobiernos aplicaron, como la liberalización financiera y del comercio, priorizaron estos sectores antes del bienestar social. Durante la década de los años 90, para reducir los costos de producción y para garantizar que las nuevas empresas extranjeras vieran a América Latina como espacios rentables para sus negocios, se produjeron una diversidad de cambios causando así una flexibilización laboral. Para André Gunder Frank, las relaciones de dependencia estructural de los Estados eran el reflejo de la dependencia de las relaciones de mercado. Es así, que tanto en Argentina, como Brasil y Perú se incluyeron los contratos por

tiempo determinado, modalidad que ya existía en México. Además, en Argentina se congeló el salario mínimo vital, en Brasil se intensificaron las jornadas de trabajo con la reforma del Banco de Horas, en Perú se redujo el poder de negociación sindical mediante la normativa que permitía la coexistencia de varios sindicatos en cada institución y la suspensión del pago de salarios durante períodos de huelga; y en Argentina incluso se prohibió realizar huelgas en las empresas proveedoras de servicios básicos.

Asimismo, se disminuyó el costo de despido mediante la introducción de periodos de prueba de 3 meses sin obligación alguna de indemnización. Todos estos cambios suprimieron la estabilidad laboral y causaron la precarización del trabajo asalariado en la región. De esta manera, los derechos laborales de los trabajadores latinoamericanos dependían de las utilidades que las empresas empleadoras (extranjeras) podían obtener. Cortés menciona que la creación de una división internacional del trabajo moldeó a las economías periféricas en relación a las necesidades del capitalismo mundial y Magliano agrega que fue específicamente realizada conforme a los intereses estratégicos de las economías centrales. Igualmente, como señala la teoría de la dependencia, fue necesario un vínculo entre el funcionamiento del sistema económico y político para introducir estos cambios, fue así que las autoridades responsables alegaron que la desregulación del mercado laboral generaría más puestos de trabajo.

VII. CONCLUSIONES

Como se recordará al lector la hipótesis planteada en el presente trabajo de estudio era determinar si las medidas de liberalización económica impuestas a partir del Consenso de Washington explicarían la ineficacia de las políticas económicas y sociales de los gobiernos latinoamericanos para enfrentar las crisis financieras mediante cambios estructurales y regulaciones de apertura; lo cual limitaría la satisfacción de necesidades básicas de la población debido a una excluyente distribución de la riqueza latinoamericana. Esta hipótesis se cumple en su totalidad y a continuación se presentarán las ideas que sustentan dicha aseveración:

- El modelo proteccionista latinoamericano ISI fue una respuesta a la dependencia existente frente a los países industrializados, debido a que

tras las restricciones de la llegada de manufacturas a la región ocasionadas por la Segunda Guerra Mundial, los países latinoamericanos buscaron fortalecer su producción local para así lograr un crecimiento económico sustentado en el sector industrial, para de esta manera prescindir de los países del centro y dejar de depender únicamente de las exportaciones de los productos primarios. No obstante, el cerrar las fronteras no afectó solamente a las importaciones sino también a las exportaciones, por lo que el modelo ISI no logró incrementar la productividad y mejorar los niveles de competitividad, presentando consecutivamente balanzas de pagos negativas y desequilibrios en las finanzas públicas.

- La década de los años 80, conocida como la década perdida, significó un retroceso social y una crisis generalizada de las economías latinoamericanas, debido a que acentuaron sus desequilibrios en las balanzas de pagos, aumentaron sus tasas de inflación así como la deuda externa y afectó al mercado laboral puesto que se redujeron los salarios en términos reales y se limitaron las fuentes de trabajo formal. Ante este panorama desfavorable, se replanteó el modelo de crecimiento en América Latina y se estableció al Consenso de Washington como el “recetario” que debía ser adoptado para sanear sus economías a partir de un modelo económico abierto que facilitara el comercio internacional entre países en vías de desarrollo y los desarrollados.
- El Consenso de Washington pretendía eliminar los rezagos del modelo proteccionista de desarrollo promoviendo en gran medida los flujos de capital, el intercambio comercial y la disciplina fiscal alegando que esto conllevaría a la estabilidad económica. Sin embargo, estas medidas de corte neoliberal fueron presentadas y evaluadas únicamente por representantes de países del centro, lo cual dejó que la realidad latinoamericana estuviera prácticamente en su totalidad bajo la percepción de organismos y actores externos, quienes impusieron su propia visión y modelo de desarrollo.
- Los Organismos Financieros Internacionales no impusieron simplemente su voluntad arbitraria a los “siempre implacables” gobiernos latinoamericanos que defendían “únicamente” los intereses

del pueblo. Por el contrario, estos últimos fueron un elemento central en la aplicación del ajuste neoliberal implementado en la región. El Consenso de Washington se construyó hacia el interior de las fronteras nacionales, desempeñando en este proceso un papel fundamental los grupos dominantes locales. En tal sentido, es importante destacar que la implementación y legitimación de los principios y propuestas del Consenso de Washington no sólo encontraron base de apoyo en las élites económicas y políticas latinoamericanas, sino que éstas fueron parte constitutiva e indisoluble en la cimentación del mismo.

- Los Organismos Financieros Internacionales como el FMI, el BM y el BID respaldaron y aseguraron la implementación de las reformas establecidas en el Consenso de Washington por parte de los gobiernos latinoamericanos, mediante marcos mínimos legales debido al grado de dependencia financiera en la región. Por esta razón, los encargados de tomar las decisiones internas en Argentina, Brasil, México y Perú subordinaron los intereses nacionales a las exigencias internacionales, para así poder ser sujetos de crédito.
- Durante los años 90, América Latina estuvo bajo el mandato de líderes que se caracterizaron por prácticas de abuso de poder y de corrupción. Como por ejemplo: fraude, enriquecimiento ilícito, venta fraudulenta de empresas públicas, relaciones con grupos vinculados al narcotráfico y contrabando, peculado, sobresueldos, entre otros. Estos actos carentes de ética facilitaron y perpetuaron la ineficiente gestión estatal latinoamericana, generando un mayor deterioro de las condiciones sociales en la región debido a la falta de recursos económicos.
- En la década de los años 90 el crecimiento promedio anual del PIB fue mayor al de la década precedente, no obstante no fue mejor que el porcentaje logrado entre 1950 y 1970. Esto muestra una recuperación relativa de este índice macroeconómico, el cual difiere de los saldos negativos en las balanzas de pagos latinoamericanos. Es así que el déficit de la balanza de pagos expresa de manera más ampliada la situación económica y financiera de los países en estudio, los mismos que siguieron presentando desequilibrios en sus economías debido a un alto nivel de gastos y las limitadas fuentes de ingresos.

- Con el fin de mejorar los niveles de productividad y ser más competitivos, América Latina optó por una modernización tecnológica buscando seguir el modelo de los países industrializados. El proceso se focalizó en adquirir nuevos equipos y tecnología, mas dejó de lado el aprendizaje y no desarrollaron nuevas técnicas o productos que permitieran un verdadero aumento de la productividad y competitividad a largo plazo. Esto se dio debido a que las economías se preocuparon en mayor medida por un aumento de capitales expresados en mayores ventas y no en la prestación de servicios y la oferta de productos con altos niveles de calidad y diversificación.
- La liberalización financiera de los gobiernos latinoamericanos implicó una reducción del control y la participación de la banca nacional, dejando así que el capital extranjero adquiriera mayor presencia en el sector bancario. Igualmente, sus políticas monetarias estuvieron orientadas en mayor proporción hacia el mercado puesto que se consideró que la privatización de este sector permitiría dinamizar las actividades financieras y así estabilizar la economía. Sin embargo, las medidas adoptadas fortalecieron la posición de los bancos más poderosos, debido a que únicamente pocas entidades contaban con los requisitos de liquidez demandados por los gobiernos, causando así la liquidación y fusión de las instituciones menos fuertes que en su mayoría eran nacionales.
- Las políticas cambiarias de tipo fijo en Argentina y Brasil se realizaron en función de la imagen que estos países querían reflejar internacionalmente para adquirir mayor credibilidad respecto a sus operaciones cambiarias, monetarias y de disciplina fiscal como “sugería” el Consenso de Washington. Si bien es cierto estas medidas lograron inicialmente mayor estabilidad en los precios y una reducción de la inflación a corto plazo; no obstante, su rigurosidad obligó a los países a mantener una economía irreal que implicó la sobrevaluación de sus monedas, perjudicando sus exportaciones y creando mayores déficits en sus balanzas comerciales a largo plazo.
- La apertura comercial latinoamericana implicó la implementación de distintos tipos de incentivos a las exportaciones como la exoneración y devolución de impuestos indirectos, la creación de zonas francas

industriales y la eliminación de algunos gravámenes aduaneros. Igualmente, se redujeron las barreras arancelarias debido a que el modelo neoliberal calificaba a esas medidas junto con la intervención estatal como los principales obstáculos para la diversificación de las exportaciones latinoamericanas y los causantes de su retraso y vulnerabilidad económica. Por esta razón, Argentina, Brasil, México y Perú redujeron su proteccionismo hacia las importaciones mediante la suscripción de acuerdos regionales (MERCOSUR, TLCAN y CAN) para ampliar sus mercados. Es así que las exportaciones aumentaron considerablemente pero las importaciones lo hicieron en mayor medida, lo que ocasionó la persistencia de déficits comerciales.

- Los gobiernos realizaron una serie de reformas en sus legislaciones para atraer la IED. De esta manera, se garantizó un trato igualitario a los inversionistas extranjeros, la repatriación de sus inversiones, su aprobación para créditos internos con las mismas condiciones que los agentes nacionales y la apertura a las inversiones en prácticamente todos los sectores de las economías latinoamericanas. Con las nuevas regulaciones, América Latina buscaba crear un entorno político y económico lo suficientemente atractivo para los inversionistas extranjeros; sin embargo, estas políticas no contaban con una estrategia de desarrollo sectorial ni nacional.
- A pesar de existir legislaciones sobre políticas de competencia y antimonopolios, la gestión y autonomía de las agencias fue muy limitada debido a que éstas se regían bajo las disposiciones del Ejecutivo. Por esta razón, no se aplicaron las sanciones correspondientes a las prácticas monopólicas y oligopólicas, creando así espacios favorables para una mayor consolidación de los grupos económicos más fuertes de la región.
- Las concesiones y privatizaciones de las empresas paraestatales representaron los mayores flujos de IED debido a que se permitió la participación de entidades privadas en diferentes ramas económicas, con el fin de obtener recursos que permitieran corregir las finanzas públicas. Así, los inversionistas extranjeros tomaron el control de sectores estratégicos de la economía, como por ejemplo la prestación de servicios de telefonía, energía eléctrica, transporte, agua y

saneamiento.

- En los años 90 se aplicaron las medidas del Consenso de Washington (que únicamente implicaban reglas de mercado y de disciplina fiscal) para poder reducir los niveles de inflación y deuda externa sin considerar las consecuencias sociales que éstas acarrearían. Por esta razón, se recortó el gasto público en ramas sociales de gran importancia como la educación y salud. De esta manera, se privó a los sectores más vulnerables de la población de servicios de calidad trascendentales para su desarrollo y ahondó aún más la brecha entre los segmentos de menores y mayores recursos.
- Las privatizaciones de los servicios básicos respondieron a los intereses de los inversionistas, mas no a las necesidades de la población. Es así que estos servicios fueron comercializados como otros bienes en el mercado, dejando de lado a quienes no podían pagar por los mismos, limitando su acceso y provecho de éstos a la población menos favorecida.
- A pesar del relativo crecimiento económico en América Latina, la desigualdad en la región incrementó en la década de los años 90, debido a una profunda inequidad en la distribución de la renta. Los ingresos percibidos por los deciles más pobres disminuyeron, mientras que los deciles de mayores recursos se enriquecieron aún más. Esto se debió principalmente a los bajos niveles educativos, lo que crea un círculo vicioso en el que las personas con menos años de formación tienen menores oportunidades para conseguir un trabajo bien remunerado, lo que a su vez replica un limitado acceso a una educación de calidad en sus hijos debido a la falta de ingresos para poder pagar por la misma.
- Las reformas aplicadas por los gobiernos tuvieron un impacto negativo en la creación de empleos e incluso intervinieron directamente en la eliminación de varios puestos de trabajo sobretudo por la privatización de las empresas paraestatales, debido a la falta de un marco regulatorio que protegiera los derechos de los trabajadores. Igualmente, la apertura comercial generó que crecieran las actividades con gran intensidad de capital, desplazando así a la mano de obra latinoamericana lo que

provocó el aumento de la tasa de desempleo.

- La falta de un programa normativo que respaldara la llegada de IED orientada a un desarrollo nacional, permitió que un número pequeño de grupos y conglomerados concentraran gran parte del capital y de los activos latinoamericanos, creando así mercados oligopólicos y monopolísticos que les permitieron obtener mayores ganancias a costa de los usuarios desprotegidos. Esto aumentó la desigualdad entre los dueños de las empresas y el resto de la población.
- La reducción de la seguridad social, de los derechos laborales y de la oportunidad de adquirir una vivienda digna reflejaron una nueva forma de exclusión social en América Latina. Esto se dio debido a que las regulaciones correspondientes a estos temas fueron establecidas en función del beneficio de los dueños de las empresas (en el caso de los derechos laborales al disminuir los costos de despido), para reducir gastos gubernamentales (en relación a la seguridad social) y para dinamizar otros sectores de la economía como la construcción (en el caso de la vivienda).

VIII. RECOMENDACIONES

- Considerando la modalidad en la que los Organismos Financieros Internacionales han otorgado los préstamos, resulta necesario replantear la misma debido a que la “ayuda” económica ha generado mayor endeudamiento y estancamiento o incluso retroceso en el desarrollo de los países latinoamericanos. Por esta razón, se recomienda al FMI, al BM, al BID y demás entidades financieras, que eliminen las condicionalidades y se acojan a algunos de los compromisos a nivel internacional existentes, como los principios de la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo, acordados en 2005. Por ejemplo, la apropiación de la implementación de la ayuda por parte de los países receptores y la alineación de los países e instituciones prestatarias con las estrategias consideradas por los países beneficiados. De esta manera, los países en vías de desarrollo podrían establecer autónomamente sus políticas y estrategias de desarrollo de acuerdo a las necesidades y criterios nacionales, y así hacer uso de los recursos propios y proporcionados.

- Resulta necesario que los países latinoamericanos busquen nuevas y distintas fuentes de financiamiento para proyectos de desarrollo, como por ejemplo acudir a la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el BNDES, o fortalecer proyectos como el Banco del Sur, entidades que no exigen mecanismos de desregulación como lo hacen el FMI, el BM y el BID. Igualmente, los Estados latinoamericanos deben crear nuevas organizaciones y consolidar las ya existentes como la UNASUR, a través de las cuales puedan solicitar cooperación en diferentes ámbitos, como financiero y técnico. De esta forma, se podría lograr una mayor independencia regional, más capacidad de negociación de cada uno de los países latinoamericanos y mantener vínculos con instituciones que se acerquen y entiendan de mejor manera la realidad de América Latina.
- Para evitar el colapso de los sistemas financieros en la región, causados por los altos índices de volatilidad y especulaciones, se deben endurecer las medidas prudenciales y de supervisión sobre los bancos extranjeros y nacionales mediante el establecimiento de redes de seguridad como un fondo de garantías y seguros de depósitos que permitan tener un respaldo en caso de insolvencia. De esta manera, se protegería en cierta medida a los depositantes y a la población en su conjunto.
- Es necesario que América Latina diversifique sus exportaciones, no únicamente en cuanto a materias primas agrícolas y sus derivados; sino que se elaboren nuevos productos con mayor valor agregado mediante la utilización de mejores y nuevas técnicas. Asimismo, es importante que la oferta comercial se expanda a servicios de mayor rentabilidad, los mismos que generan mayores ingresos que la venta de productos. De esta manera, se podría reducir la dependencia del comercio cuasi monoexportador de los países latinoamericanos y se desarrollarían nuevos sectores con gran potencial.
- Para lograr una integración latinoamericana provechosa para todos los países es importante generar una capacidad propia de creación tecnológica e incentivar actividades productivas en escalas considerables y adaptadas a las necesidades regionales, para así expandir la estructura productiva que permita a su vez dinamizar las

exportaciones mediante la diversificación de productos y lograr sustituir en lo posible la importación de bienes de producción.

- Es recomendable que se establezcan regulaciones en la región para la entrada de nuevos productos, sin prohibirlos o con medidas arancelarias puesto que esto repercute negativamente en las relaciones comerciales. Sería aconsejable más bien establecer mecanismos para arancelarios como por ejemplo: regulaciones sanitarias y fitosanitarias, requisitos de empaque y etiquetado, marcas de origen, impuestos antidumping, permisos y cuotas de importación que protejan a los sectores más vulnerables de la economía como la agricultura y las pequeñas industrias. Asimismo, se recomienda acogerse a las subvenciones existentes dentro del marco de la OMC, como por ejemplo al *Green Box*, que ofrece exenciones para los países en desarrollo otorgándoles así un trato especial y diferenciado principalmente en el sector agrícola.
- Atraer flujos de IED sin que existan las condiciones adecuadas para alcanzar el desarrollo del país receptor simplemente genera mayor desigualdad entre y dentro de los Estados latinoamericanos. Por este motivo, es fundamental que se establezcan políticas de atracción de IED en el marco de un plan nacional de desarrollo que contemplen metas a largo plazo; considerando un ambiente favorable y atractivo para los inversores, pero que a su vez que establezcan el mejoramiento y fortalecimiento de la estructura laboral mediante la cobertura de empleos con personal local, la contratación de proveedores nacionales, garantías para el pago de salarios dignos y compromisos estandarizados respecto a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Asimismo, es importante la puesta en marcha de Alianzas Público Privadas que se adapten a las estrategias de desarrollo, considerado por cada país, para inversiones en diferentes sectores de la economía.
- Se recomienda reformar las existentes políticas de antimonopolio y las leyes de la promoción de la competencia en la región, así como la reestructuración de las Agencias de Competencia de cada país, mediante el establecimiento de objetivos y funciones específicas de los organismos, la delimitación de las conductas anticompetitivas,

monopólicas y oligopólicas como relativas o absolutas, el otorgamiento de una plena autonomía a las entidades de control, la tipificación de sanciones y el fortalecimiento de los regímenes de regulación, aplicación y seguimiento.

- En cuanto a los servicios de infraestructura como el transporte, las telecomunicaciones, la energía, el agua potable y saneamiento básico, resulta indispensable que los Estados latinoamericanos se reinseren en la provisión de los mismos para asegurar una cobertura universal a su población y no únicamente a los sectores con mayores ingresos que puedan pagar por los mismos. En el caso de mantener un porcentaje de participación privada en estos sectores, se deben establecer entes supervisores fidedignos que constituyan un marco regulatorio para asegurar la cobertura, el cumplimiento de las inversiones y el control de las tarifas en beneficio de la población.
- En relación a los reincidentes y diferentes actos de corrupción durante los gobiernos latinoamericanos, es preciso implementar una estrategia de doble sentido en la que se castigue la deshonestidad y se recompense a aquellos que mantengan un comportamiento de transparencia y rectitud. Se recomienda mejorar los salarios de los funcionarios públicos; de esta manera, al existir una remuneración satisfactoria, disminuiría la tentación de recibir ingresos extraoficiales. Asimismo, es indispensable que la administración de los recursos públicos se realice dentro de un proceso transparente, disponible y abierto a la prensa y ciudadanía. De esta forma existiría un control y participación ciudadana, así como una rendición de cuentas. Esto permitiría reducir las posibilidades de actividades ilícitas. Además, es preciso endurecer las legislaciones respecto a las sanciones por casos de corrupción.
- Los bajos niveles de capital humano en los sectores de menores ingresos de América Latina son el principal impedimento para su incorporación en el mercado laboral. La desigualdad de oportunidades se origina en las diferencias de acceso a la educación y la posibilidad de concluir los ciclos de formación. Además, una buena educación es la base para el desarrollo de los países debido a que mejora la cualificación de la población, y por ende su productividad y

adaptabilidad a los mercados internacionales. Por esta razón, se recomienda a los Estados asignar mayores recursos para garantizar una educación gratuita primaria, secundaria y superior de calidad; así como crear programas que permitan a la población de menores recursos acceder a la misma. Asimismo, se recomienda diseñar estrategias que permitan a diferentes grupos de jóvenes acceder a institutos de formación técnica que brinden herramientas, fomenten sus capacidades de aprendizaje, desarrollen competencias, conocimientos, destrezas y habilidades para facilitar su inserción en el mundo laboral. De esta forma, se cubriría y potenciaría la capacitación profesional y técnica de la PEA latinoamericana.

- Se recomienda incrementar el gasto público en programas de prevención en salud tales como: programas de nutrición para mujeres gestantes y niños, charlas educativas a padres de familia y niños sobre la alimentación adecuada en el hogar y las escuelas, regular el tipo y calidad de alimentos expendidos en los bares de las instituciones educativas, promover la actividad física en todas las edades facilitando espacios verdes y adecuados para el ejercicio, incentivar la práctica de deportes y sana competencia en las instituciones públicas y privadas, mejorar la cobertura de vacunación, controles prenatales y tamizaje promoviendo la salud comunitaria⁸³, mejorar la obtención de datos poblacionales para conocer la realidad demográfica de los países y de acuerdo a la misma crear programas de atención a los grupos prioritarios. De esta manera, se realizaría una inversión en salud preventiva antes que en salud curativa, lo cual significaría una disminución del gasto público a largo plazo en el tratamiento de enfermedades crónicas prevenibles con las prácticas citadas anteriormente. Asimismo, una población sana es capaz de ser más productiva.
- Tanto en el sector educativo como el de salud resulta necesario realizar modificaciones en el sistema presupuestario para reducir gasto excesivo en trámites y personal administrativo. Por el contrario, se debe priorizar el gasto en servicios, equipos e instrumentos, infraestructura, pago de salarios a docentes y personal de salud, así como programas

⁸³ Se lo entiende como trabajo extra mural, es decir fuera del consultorio y búsqueda del paciente en sus casas.

de capacitación, formación e incentivos a sus trabajadores para de esta manera mejorar la calidad de la educación y salud en Latinoamérica.

- La desigualdad en América Latina ha permanecido incluso después de la recuperación del crecimiento económico. La desigualdad se manifiesta en varias formas, no únicamente se da en la distribución de los ingresos, sino en las diferencias educativas, laborales, discriminación e incluso marginación. La inequidad en la distribución de la riqueza ha ocasionado un aumento de los índices de pobreza y un detrimento del desarrollo latinoamericano sobretodo en las zonas rurales y periurbanas. Por esta razón, es fundamental que los gobiernos de la región apliquen políticas fiscales, económicas y sociales justas. Por ejemplo mediante una regulación de impuestos que propicien una distribución más igualitaria de las rentas, impedir el enriquecimiento a costa de los sectores más vulnerables a través de la prohibición de monopolios y oligopolios, para de esta manera fomentar la competencia y el precio justo en beneficio de toda la población. Asimismo, como se mencionó previamente, es necesaria una mejor educación que permita reducir la brecha entre los salarios de las personas con estudios superiores y aquellas que no tienen formación o son menos calificadas para ampliar sus oportunidades, debido a que el nivel de educación de la población es un factor clave y decisivo para lograr la equidad.
- Tomando en cuenta que el desempleo genera una nueva forma de marginalidad y exclusión social debido a que los ex trabajadores pierden su condición de afiliados a la seguridad social, privándolos así de una atención a la salud y una pensión fija para los años posteriores a su jubilación, es fundamental modificar y fortalecer las legislaciones laborales en América Latina, que regulen las relaciones entre el empleador y el trabajador, con el propósito de mejorar las condiciones de trabajo individuales y colectivas. De esta manera, se aseguraría la protección de los derechos de los trabajadores y la estabilidad de sus puestos de trabajo; evitando así despidos injustificados, abusos de autoridad, pagos mínimos e inferiores de los servicios prestados, para garantizar una indemnización justa, el derecho a huelga, jornadas laborales moderadas, la formación y existencia de sindicatos y derecho a vacaciones. Así las políticas de empleo acorde a las necesidades de

los trabajadores (y no al capital de las empresas) permitiría mejorar la calidad de vida y las condiciones de las personas asalariadas.

- La seguridad social es una de las medidas necesarias para reducir la pobreza y mejorar la distribución de los ingresos en la región. Por esta razón, es indispensable que los gobiernos establezcan políticas de protección social y mayor rigurosidad respecto al cobro de impuestos y contribuciones para ampliar la cobertura a los sectores más vulnerables de la población. Igualmente se recomienda que se establezcan normas para asegurar una probidad financiera y una administración eficaz de los recursos destinados a esta área para garantizar el buen funcionamiento del sistema a largo plazo y extender los principios fundamentales de la seguridad social: la solidaridad y la redistribución de los recursos.

LISTA DE REFERENCIAS

Libros

- Acuña, C., Kessler, G. y Repetto, F. (2002). *Evolución de la política social argentina en la década de los noventa: cambios en su lógica, intencionalidad y en el proceso de hacer política social*. Recuperado de <http://www1.lanic.utexas.edu/project/etext/llilas/claspo/overviews/argsoc/pol90s.pdf>
- Aspiazu, D. y Schorr, M. (2001). *Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación de capital en la Argentina contemporánea*. Recuperado de http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/argentina/flasco/no3_PrivatizacionesArgentin90CTA.pdf
- Barcelata, H. (2008). *La economía mexicana. Crisis y reforma estructural. 1984-2006*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/383/AMERICA%20LATINA%20CRISIS%20Y%20TRANSFORMACION.htm>
- Bencheikh, I., Greard, A., Rinaldi, S., y Von Trapp, L. (2005). *Guía Banco Mundial para parlamentarios*. Recuperado de http://www.parlnet.org/admindb/docs/Parliamentarians_Book_Revised_Spanish_.pdf
- Bertranou, F. y Grafe, F. (2007). *La reforma del sistema de pensiones en Brasil: aspectos fiscales e institucionales*. Recuperado de http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubCSI-145_esp.pdf
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (1996). *Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo*. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=783809>
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (2001). *Informe de Progreso Económico y Social (IPES)*. Recuperado de http://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos/detalles-de-publicacion,3169.html?pub_id=b-2001
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (2007). *Salida de operadores privados internacionales de agua en América Latina*. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=937089>
- BNDES- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (1999). *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Recuperado de https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/2972/1/1999_A%20economia%20brasileira%20nos%20anos%2090_P.pdf
- Bonnet, A. (2007). *La hegemonía menemista: el neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=HQIOEWvpHkC&pg=PA34&lpg=PA34&dq=Ley+24.240+de+Jubilaciones+y+Pensiones.+Se+crean+las+AFJP&source=bl&ots=XEtshwhpBC&sig=fsIDDubtQHAvaiFSe2lj7fll874&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiHivuNzaXJAhXFpB4KHaLXBu0Q6AEIMzAD>

#v=onepage&q=Ley%2024.240%20de%20Jubilaciones%20y%20Pensiones.%20Se%20crean%20las%20AFJP&f=false

- Bouillon, C. (2012). *Un espacio para el desarrollo: los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3472/Un%20espacio%20para%20el%20desarrollo%3a%20los%20mercados%20de%20vivienda%20en%20America%20Latina%20y%20el%20Caribe.pdf?sequence=1>
- Calvo, A. (2010). *Crisis, pobreza y desigualdad en Venezuela y América Latina*. Recuperado de <http://www.digitaliapublishing.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/visor/31329>
- CAN- Comunidad Andina de Naciones. (2006). *Enseñanza de Integración en los Países Andinos*. Recuperado de http://www.comunidadandina.org/Upload/201166172212libro_ensenanza.pdf
- Casanovas, L., Iturregui, M. y Sanchís, N. (2002). *Comercio y género: Argentina en los Noventa*. Recuperado de <http://www.generoycomercio.org/areas/investigacion/Argentina.pdf>
- CEPAL- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1998). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/1998/S9811921.pdf>
- CEPAL- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe. (2004). *Una década de desarrollo social en América Latina, 1990-1999*. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2382/S2004000_es.pdf?sequence=1
- CEPAL- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36970/S1420392_es.pdf?sequence=1
- CEPAL- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe. (2014). *Panorama social América Latina*. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37626/S1420729_es.pdf?sequence=6
- Chandra, M., Girard, R. y Puscas, D. (2005). *Biografía Corporativa Suez*. Recuperado de https://d3n8a8pro7vhmx.cloudfront.net/polarisinstitute/pages/29/attachments/original/1411061569/Suez._Biografia_corporativa.pdf?1411061569
- CONAGUA- Comisión Nacional del Agua. (2010). *Los servicios de agua potable, alcantarillado y saneamiento en México*. Recuperado de <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/533/A5.pdf?sequence=5>
- Correa, R. (2009). *Ecuador: De Banana Republic a la No República*. Colombia, Bogotá: Debate.

- Dirección de Gastos Sociales Consolidados. (2000). *Evaluación del Fondo Nacional de la Vivienda*. Recuperado de <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/fonavi.pdf>
- Ferguson, N. (1999). *The House of Rothschild. Money's Prophets 1798-1848*. Recuperado de http://www.pdfarchive.info/pdf/F/Fe/Ferguson_Niall_-_The_House_of_Rothschild.pdf
- FIEL- Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. (1999). *La distribución del ingreso en Argentina*. Recuperado de <http://www.fiel.org/publicaciones/Libros/ladistribucion.pdf>
- Girón, A. y Levy, N. (2005). *México: ¡Los bancos que perdimos! De la desregulación a la extranjerización del sistema financiero*. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/mexico/iiec/losbancos.pdf>
- Hall, D. y Lobina, E. (2002). *La privatización del agua en América Latina, 2002*. Recuperado de <http://www.plataformacontralaprivatizaciondelcyii.org/xDOCUMENTOS/T PP/2-PrivatizacionAmericaLatina.pdf>
- Iglesias, E. (1992). *Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano*. Estados Unidos, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- INEE- Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación de México. (2007). *Producto Interno Bruto per cápita*. Recuperado de http://www.inee.edu.mx/bie/mapa_indica/2007/PanoramaEducativoDeMexico/CS/CS11/2007_CS11__.pdf
- INEGI- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2003). *El ABC de los Indicadores de la Productividad*. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/otras/abc-prod.pdf>
- INEGI- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2013). *Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México*. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/eventos/2013/Desigualdades/doc/P-FernandoCortes.pdf>
- Jarrín, P. (2006). *El sistema mundo capitalista y América Latina*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=iTkLLT4eg4AC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Maquet, P., Reynals, C., Franco, P., Lima, B., Almazán, C. y Rodríguez, G. (2003). *Políticas alternativas de vivienda en América Latina y el Caribe. Un paso más en el proceso de construcción de la Vía Urbana y Comunitaria hacia un Pacto Social Urbano alternativo*. Recuperado de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi70ZDUwLHJAhWM5iYKHVbeCsEQFggbMAA&url=http%3A%2F%2Fesp.habitants.org%2Fcontent%2Fdownload%2F215740%2F2752323%2Ffile%2FPol%25C3%25ADticas%25>

20alternativas%2520de%2520vivienda%2520en%2520Am%25C3%25A9rica%2520Latina%2520y%2520El%2520Caribe.pdf&usg=AFQjCNEnNL8kPyFDQrkhaPSWONfxNysr2Q&sig2=0srBqYJxEzH125qw6Wo-wQ&bvm=bv.108194040,d.eWE

Martin, B. (2002). Privatización Ferroviaria mediante concesiones. Orígenes y consecuencias de la experiencia en América Latina. Recuperado de <http://www.publicworld.org/files/larailspanish.pdf>

Millet, D. y Toussaint, E. (2002). *Deuda Externa Banco Mundial y FMI. 50 preguntas/ 50 respuestas*. Recuperado de http://fes.zonarix.com:8081/sites/default/files/pdf/040%20DEU502005_0442.pdf

Ministério da Saúde. (2002). *A Política de Saúde no Brasil nos anos 90: Avanços e Limites*. Recuperado de http://bvsmis.saude.gov.br/bvs/publicacoes/a_politica_de_saude.pdf

OCDE- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2001). *OECD Communications Outlook 2001*. Recuperado de http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/oecd-communications-outlook-2001_comms_outlook-2001-en#page1

OIT- Organización Internacional del Trabajo. (2001). *La reforma laboral en América latina. Un análisis comparado*. Recuperado de http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2001/101B09_321_span.pdf

Organización Panamericana de la Salud. (2003). *Invertir en salud: beneficios sociales y económicos*. Recuperado de https://books.google.com.ec/books?id=utdPfBOINAKC&pg=PA153&pg=PA153&dq=resultados+Sistema+%C3%9Anico+de+Salud+de+Brasil+a%C3%B1os+90&source=bl&ots=2QrwkIkPTc&sig=kX8hZu2aVDo_hxvykpwXKilmTEM&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjtm9Wg_6fJAhWCMpAKHbVnA4EQ6AEITjAI#v=onepage&q=resultados%20Sistema%20%C3%9Anico%20de%20Salud%20de%20Brasil%20a%C3%B1os%2090&f=false

Rico, R. y Reygadas, L. (2000). *Globalización económica y Distrito Federal: estrategias desde el ámbito local*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=rxWt1jk6MYMC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Schorr, M., Castellani, A., Duarte, M. y Drebot, D. (2003). *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/unesco1/unesco.html>

Schteingart, M. y García, B. (2006). *La vivienda en México: construyendo análisis y propuestas*. 1 (1), Recuperado de <http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/28775/126415/file/La%20vivienda%20en%20M%C3%A9xico,%20construyendo%20análisis%20y%20propuestas.pdf>

- Secretaría de Salud. (2002). *Salud: México 2001*. Recuperado de http://www.salud.gob.mx/unidades/evaluacion/saludmex2001/mexico_salud.pdf
- Sharp, R. (2005). *Resultados de la Privatización de Ferrocarriles en América Latina*. Recuperado de http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1227561426235/5611053-1229359963828/TP-6_LAC_Railways_Concessions_spanish_web.pdf
- Torero, M. (2002). *La privatización peruana: impactos sobre el desempeño de las empresas*. Recuperado de <http://www.iadb.org/res/laresnetwork/files/pr199finaldraft.pdf>
- Toussaint, E. (2006). *Banco Mundial el golpe de estado permanente. La agenda oculta del Consenso de Washington*. Francia, París: CADTM.
- Turrent, E. (2007). *Historia Sintética de la Banca en México*. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf>
- UPME y ANDI- Unidad de Planeación Minero Energética y Asociación de Industriales de Colombia. (2004). *Análisis comparativo internacional de precios de electricidad en el sector industrial*. Recuperado de http://www.upme.gov.co/Docs/libro_andi.pdf
- Vázquez, F. (1998). *La formación histórica del sistema monetario mexicano y su derecho*. Recuperado de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/684/43.pdf>
- Vidal, J. (2004). *Lecciones sobre capitalismo y desarrollo*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=t0pwtTS0xZ0C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de sistemas-mundo: una introducción*. Recuperado de http://geopolitica.iiec.unam.mx/sites/geopolitica.iiec.unam.mx/files/analisis_de_sistemas_wallerstein_0.pdf
- WEF- World Economic Forum. (2002). *Latin American Competitiveness Report 2011-2011*. Recuperado de http://web.worldbank.org/archive/website00969/WEB/PDF/GCR_LAC_.PDF
- WEF- World Economic Forum. (2006). *The Global Competitiveness Report 2005-2006. Full Data Edition*. Recuperado de http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/chapter_1_1.pdf
- WEF- World Economic Forum. (2012). *The Global Competitiveness Report 2012-2013. Full Data Edition*. Recuperado de http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

Disertaciones o tesis de grado

- Arnaudo, J., Querol, L. y Pérez, G. (2003). *Crisis del Tequila. Sus efectos sobre el sistema financiero argentino y sus normas prudenciales*. (MBA Universidad del CEMA, Buenos Aires, Argentina). Recuperado de https://www.ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2003/MDB_Arnaudo.pdf
- Dávila, F. (2013). *Implicaciones económicas de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, una visión desde el caso de la industria de elaboración de aceite vegetal* (Pregrado). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/6870/7.36.001453.pdf?sequence=4>
- García, P. (2007). *La evolución de las telecomunicaciones en México*. (Pregrado Tecnológico de Monterrey, México, México). Recuperado de <http://alejandria.ccm.itesm.mx/egap/documentos/EGAP-2007-02.pdf>
- Ibáñez, L. (2004). *Las privatizaciones de los servicios públicos en Argentina a partir de la Ley de Reforma del Estado-23696*. (Pregrado Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina). Recuperado de http://www.ub.edu.ar/investigaciones/tesinas/111_ibanez.pdf
- Inácio, A. (2013). *Financiamento da educação no Brasil (1990-2010): impactos no padrão de gestão do ensino fundamental* (Doctorado Universidade Estadual Paulista, Marília Brasil). Recuperado de http://repositorio.unesp.br/bitstream/handle/11449/104837/yanaguia_ai_dr_mar.pdf?sequence=1
- Faccio, A. (2012). *Infraestrutura ferroviária e privatização: O caso do Rama Passo Fundo-Marcelino Ramos na região do Alto Uruguai/RS*. (Maestría Universidade Federal Do Rio Grande Do Sul, Porto Alegre, Brasil). Recuperado de [http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/56280/000860562.pdf?](http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/56280/000860562.pdf?..)
..
- Lazarotto, R. (2009). *Distribuição de renda no Brasil uma análise pós Plano Real*. (Doctorado Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Brasil). Recuperado de <http://www.economia.ufpr.br/Teses%20Doutorado/Rildo%20Edson%20Lazarotto.pdf>
- Liendo, I. (2012). *Política y Economía: Reformas Estructurales e Inversión Extranjera Directa en Argentina (1989-2001)*. (Doctorado Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España). Recuperado de <http://eprints.ucm.es/16495/1/T33876.pdf>
- Morera, C. (1998). *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*. (Doctorado Universidad Autónoma de México, México, México). Recuperado de <http://ru.iiec.unam.mx/1984/1/26ElCapitalFinancieroEnMexico.pdf>
- Pineda, M. (2013). *Análisis de la productividad y sus determinantes en el sector de la construcción del Ecuador en base al censo económico*. (Maestría FLACSO, Quito). Recuperado de

<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/5710/2/TFLACSO-2013MAPC.pdf>

Saettone, M. (2002). *Problemática de la vivienda social en la República Argentina*. (Pregrado Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina). Recuperado de http://www.ub.edu.ar/investigaciones/tesinas/41_saettone.pdf

Távora, J. (1997). *Las políticas antimonopolio y la promoción de la competencia en el Perú*. (Pregrado Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú). Recuperado de <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD138.pdf>

Revistas científicas indexadas

Abusada, R. y Cusato, A. (2007). Crecimiento e instituciones en el Perú: 1970 – 2006. *Instituto Peruano de Economía*, 1 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/06/crecimiento-economico.pdf>

Acuña, C. y Chudnovsky, M. (2002). El sistema de salud en Argetina. *Documento*, 60 (1), Recuperado de <http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/salud/dircap/mat/matbiblio/salud.pdf>

Acuña, C. (2002). Evolución y reforma de los sistemas de protección de la salud en los países del Mercosur y Chile. *Publicaciones Fundación Eriedrich Ebert Stiftung*. 1 (1), Recuperado de http://www.fes.org.ar/PUBLICACIONES/serie_prosur/Prosur_CeciliaAcunia.pdf

ALADI- Asociación Latinoamericana de Integración. (1999). Incentivos a las exportaciones aplicados por los países miembros. ALADI/SEC/di. 399, 10 (1), Recuperado de http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_di/0300/399_Rev_010.doc

ANATEL- Agência Nacional de telecomunicações. (2008). O valor das telecomunicações para a sociedade brasileira e a Operação Oi/BrT. *Estudo FGV*. 1 (1), Recuperado de <http://www.anatel.gov.br/Portal/verificaDocumentos/documento.asp?numeroPublicacao=224037&assuntoPublicacao=null&caminhoRel=null&filtro=1&documentoPath=224037.pdf>

Arrau, F. (2005). La flexibilidad en los países de economía avanzadas y de América Latina. Caso chileno. *Serie Estudios*. 318 (1), Recuperado de http://www.bcn.cl/bibliodigital/pbcn/estudios/estudios_pdf_estudios/nro318.pdf

ASBANC- Asociación de Bancos del Perú. (2014). La banca peruana en el siglo XXI: más sólida y robusta que nunca. *Asbanc Semanal*, 100 (4), Recuperado de

http://www.asbanc.pe/ContenidoFileServer/ASBANC%20SEMANAL%20N%C2%B0100_20140404060005555.pdf

- Aspiazu, D. y Basualdo, E. (2004). Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales. *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina*. 1 (1), Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/argentina/flacso/azpiazu.pdf>
- Aspiazu, D. (2010). Privatización del agua y el saneamiento en Argentina: El caso paradigmático de Aguas Argentinas S.A. *Vertigo- la revue électronique en sciences de l'environnement*, 7 (1), Recuperado de <https://vertigo.revues.org/9730#text>
- Astorga, P., Bergés, A. y FitzGerald, V. (2011). Productivity Growth in Latin America Over the Long Run. *The Review of Income and Wealth*, 57 (2), Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=39785ee9-895e-4001-81bc-a323382c8922%40sessionmgr112&vid=1&hid=115>
- Attanasio, O. y Székely, M. (1999). Pobreza y Activos en la América Latina. *El Trimestre Económico*. 263 (3), Recuperado de <http://www.jstor.org.ezbiblio.usfq.edu.ec/stable/pdf/20856993.pdf>
- Ayuso, A. (2007). 25 años de transiciones y reformas en América Latina la eterna esperanza de las promesas aplazadas. *Revista DCIDOB*, 100 (1), Recuperado de http://www.cidob.org/media2/publicacions/dcidob/100/04_ayuso_100
- Banco Mundial. (2007). Grupo del Banco Mundial por un mundo sin pobreza. *Folleto Banco Mundial*, 1 (1), Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/QUIENESSOMOS/Resources/folletobancomundial-2007.pdf>
- Banzas, A. y Fernández, L. (2007). El financiamiento a la vivienda en Argentina. Historia reciente, situación actual y desafíos. *Documentos de trabajo CEDIFAR*. 18 (1), Recuperado de <http://www.cefidar.org.ar/documentos/DTN18.pdf>
- Beato, P. y Poli, F. (2008). Las cadenas de valor en las grandes empresas: problemas y propuestas. *Programa SELA-IBERPYME*, 1 (1), Recuperado de http://www.mapeo-rse.info/sites/default/files/PyMEs_una_vision_estrategica_para_el.pdf
- Becker, F. (2003). La generación y distribución de energía eléctrica en Brasil. *Revista ICE*, 810 (1), Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_810_153-161__39C258592BEAEAEA02579AB7B24D9CD2.pdf
- Benecke, D. y Nascimento, R. (2003). El Consenso de Washington revisado. *Diálogo Político*, 2 (1), 13-29.
- Benzaquen, J., Del Carpio, L., Zegarra, L. y Valdivia, C. (2010). Un Índice Regional de Competitividad para un país. *Revista CEPAL*, 102 (1),

Recuperado de
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11417/102069086_es.pdf?sequence=1

- Berumen, M. (2004). La Banca en México. *Revista académica de economía*, 1 (1), Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/mebb-banca.htm>
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (2009). El BID en América Latina, 50 Años de apoyo al Desarrollo. *Puentes*, 1 (1), Recuperado de <http://www.iadb.org/am/2009/pdf/PUENTES.pdf>
- Bidaurratzaga, E. (2012). Consenso de Washington. *Diccionario crítico de empresas transnacionales*, 1 (1), Recuperado de <http://omal.info/spip.php?article4820>
- BIS- Bank for International Settlements. (2000). Evolución de los sistemas bancarios en América Latina y el Caribe: retos e implicaciones para la política monetaria y la estabilidad financiera. *BIS Papers*, 33 (1), Recuperado de http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap33_es.pdf
- Bleger, L. (2010). En mejores condiciones para enfrentar las crisis internacionales. El estado actual de las regulaciones financieras en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú. *Documentos Técnicos ITF*, 1 (1), Recuperado de <http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/71-2010.pdf>
- Bonal, X. (2002). Globalización y política educativa: un análisis crítico de la agenda del Banco Mundial para América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, 64 (3), Recuperado de <http://www.jstor.org.ezbiblio.usfq.edu.ec/stable/pdf/3541389.pdf>
- Bonduki, N. (2009). Política de vivienda e inclusión social en Brasil: revisión histórica y nuevas perspectivas en el gobierno Lula. *Inter/secciones Urbanas*, 1 (1), Recuperado de http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1218664828.ponencia_final_de_nabil_bonduki_2.pdf
- Borja, F. (1995). El nuevo régimen del Banco de México. Comercio exterior. 305 (2), Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/305/2/RCE2.pdf>
- Cardoso, F. (2006). Notas sobre el estado actual de los estudios sobre la dependencia. *Antología del pensamiento político social y económico de América Latina*, 20 (1), 234.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (2006). Dependencia y desarrollo en América Latina. *Antología del pensamiento político social y económico de América Latina*, 20 (1), 167-172.
- Casilda, R. (2002). El Consenso de Washington. *Política Exterior*, 86 (1), 109-128.

- Castro, J. (2007). La privatización de los servicios de agua y saneamiento en América Latina. *Revista Nueva Sociedad*, 207 (2), Recuperado de <http://tallerecologista.org.ar/menu/archivos/AguaCastro.pdf>
- Cavalcanti, P., De Abreu, S. y Veloso, F. (2013). On the Evolution of Total Factor Productivity in Latin America. *Economic Inquiry*, 51 (1), Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=f1f963db-6f1f-4148-9248-feca079726c7%40sessionmgr113&vid=1&hid=115>
- Cavalcanti, P. y Fonseca, L. (2015). Structural transformation and productivity in Latin America. *B.E Journal of Macroeconomics*, 15 (2), Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=0ab07775-76f4-49f9-83f7-cfae299aa319%40sessionmgr198&vid=1&hid=115>
- Cecchini, S. y Uthoof, A. (2008). Pobreza y empleo en América Latina: 1990-2005. *Revista CEPAL*. 94 (1), Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/32721/94ececchiniuthoff.pdf>
- CEPAL- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2006). América Latina y el Caribe. Balanza de pagos 1980-2005. *Cuadernos estadísticos*. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4311/S2006060_es.pdf?sequence=7
- CEPAL- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015). Estadísticas e Indicadores Económicos. Sector Externo. Balanza de Pagos. *CEPALSTAT- Base de Datos*. Recuperado de http://interwp.cepal.org/sisgen/SisGen_MuestraFicha.asp?indicador=2050&id_estudio=119
- Chirivi, B., Quiroz, O. y Rodríguez, D. (2011). La vivienda social en América Latina: una revisión de políticas para atender las necesidades habitacionales de la región. *Estudios Económicos*. 30 (1), Recuperado de http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/Informe%20Econ%C3%B3mico%20-%20Sep11-%20No.30.pdf
- Claudio, D. (2008). La desreglamentación del mercado de trabajo brasileño en los años 90 y sus efectos sobre el empleo. *Realidad Económica*. 1 (1), Recuperado de <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-f929-c6f5.pdf>
- Cortés, M. (1998). Teoría de la Dependencia como una teoría latinoamericana de las Relaciones Internacionales. *Cuadernos de Política Exterior Argentina*, 46 (1). Recuperado de http://www.cerir.com.ar/admin/_cerir/archivos/cuadernos/0000055/cupea%2046.%5B1%5D.pdf
- Cruz, A. (1986). Las empresas públicas en México. Debates sobre entidades paraestatales. *Revista política y administración pública*. 1(2), Recuperado de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/1/483/7.pdf>

- Da Rocha, M. y Da Silveira, J. (2015). Propriedade e controle dos setores privatizados no Brasil: uma avaliação da reestruturação societária pós-privatização. *Revista de Economia Contemporânea*. 19 (1), Recuperado de <http://www.scielo.br/pdf/rec/v19n1/1415-9848-rec-19-01-00049.pdf>
- Dauhare, M. (2012). Política económica, crédito y tipo de cambio: Impacto para las MIPYMES en México. *Revista Universitaria Digital de Ciencias Sociales- RUDICS*. 4 (3), Recuperado de <http://www.cuautitlan.unam.mx/rudics/ejemplares/0301/pdf/politicaeconomica.pdf>
- Dávalos, P. (2003). FMI y Banco Mundial: la estrategia perfecta. *Observatori del Deute en la Globalització*, 1 (1), Recuperado de http://www.academia.edu/13163659/FMI_Y_BANCO_MUNDIAL_LA_ES TRATEGIA_PERFECTA
- Dávalos, P. (2004). Las noticias secretas del Banco Mundial: Poder y violencia en la reforma estructural. *Boletín ICCI-ARY Rimay*. 72 (6), Recuperado de <http://icci.nativeweb.org/boletin/72/davalos.html>
- De Alba, F., Noiseux, Y. y Nava, L. (2006). Neoliberalismo y privatización del agua en México: Una década de reformas estructurales. *Mundo Urbano Revista de la Universidad Nacional de Quilmes*, 30 (1), Recuperado de <http://www.mundourbano.unq.edu.ar/index.php/ano-2006/24-numero-30/199-neoliberalismo-y-privatizacion-del-agua-en-mexico-una-decada-de-reformas-estructurales>
- De Alba, F y Nava, L. (2009). Governance del agua: La ruptura del eje Estado central hacia un Estado descentralizado. *Delaware Review of Latin American Studies*, 1 (10), Recuperado de <https://www.udel.edu/LAS/Vol10-1DeAlbaAndLNava.html>
- De Azevedo, S. (1996). Privatização do Sistema Ferroviário Brasileiro. Texto para Discussão, 434 (1), Recuperado de http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1935/1/td_0434.pdf
- Del Búfalo, E. (2002). Las reformas económicas en América Latina. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*. 8 (2), Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/venezuela/rvecs/bufalo.pdf>
- Díaz, H. (2000). La reforma del mercado educativo. *La reforma incompleta: rescatando los noventa*. 1 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/05/la-reforma-incompleta-web.pdf>
- Dos Santos, M. (2002). O setor de telecomunicações. *BNDES 50 Anos-Histórias Setoriais*. 1 (1), Recuperado de http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_setorial/setorial13.pdf
- Dos Santos, T. (2006). La estructura de la dependencia. *Antología del pensamiento político social y económico de América Latina*, 20 (1), 195-201.
- Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social. (2000). Reformas laborales y precarización del trabajo asalariado (Argentina 1990-2000). *Cuaderno*

del CEPED. 4 (1), Recuperado de <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/ceped/publicaciones/cuadernosceped/Cuad%204/6%20Equipo.PDF>

Estache, A. y Trujillo, L. (2004). La privatización en América Latina en las década de los años 90: Aciertos y errores. *Revista Asturiana de Economía*, 31 (1), Recuperado de <http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/31/ESTACHE.pdf>

Farfán, G. (2014). Brasil: La Constitución de 1988 y las reformas a los sistemas de pensiones. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*. 19 (1), Recuperado de http://ac.els-cdn.com/S1870467014706633/1-s2.0-S1870467014706633-main.pdf?_tid=44ad7f56-9200-11e5-815f-00000aabb0f01&acdnat=1448296735_4667037d8746c4257fc617f41f18b300

Fernández, L. (2007). La economía en la política de los estados Unidos hacia América Latina y el Caribe, del Consenso de Washington a los acuerdos de libre comercio. *Cuadernos de Nuestra América*, 39 (1), 87-110.

Fernández, A. (2012). El embate a los sistemas de pensiones en México en el marco de las reformas neoliberales. *Revista Académica de Economía*. 171 (1), Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/agf.html>

Fernández, V., Lauxmann, C. y Tealdo, J. (2012). Sistema Bancario y producción en Argentina. *Revista Problemas del Desarrollo*, 170 (43), Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/download/32136/29587>

Fidelis, J. y Missio, F. (2009). Uma revisão da macroeconomia brasileira dos anos 90: o mix da política fiscal, monetária e cambial. *Pesquisa y Debate*. 1 (35), Recuperado de <http://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/download/7534/5487>

Filgueira, C. y Peri, A. (2004). América Latina: los rostros de la pobreza y sus causas determinantes. *CEPAL serie Población y desarrollo*, 54 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7192/S045458_es.pdf?sequence=1

Franco, B., Muñoz, I., Sánchez, P. y Zavala, V. (2000). Las privatizaciones y concesiones. *La reforma incompleta: rescatando los noventa*. 1 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/05/la-reforma-incompleta-web.pdf>

Frenkel, R. y Ros, J. (2004). Desempleo, políticas macroeconómicas y flexibilidad del mercado laboral. Argentina y México en los noventa. *Desarrollo Económico*. 174 (44), Recuperado de <http://www.jstor.org.ezbiblio.usfq.edu.ec/stable/pdf/3455866.pdf?acceptTC=true>

Fundación Canal. (2010). Los operadores de agua y saneamiento y la cooperación internacional. *5º Foro Agua para el desarrollo 2010*, 1 (1),

Recuperado de <http://www.fundacioncanal.com/wp-content/uploads/2012/01/foro-agua-2010.pdf>

- Furtado, C. (2006). Subdesarrollo y dependencia: las conexiones fundamentales. *Antología del pensamiento político social y económico de América Latina*, 20 (1), 289.
- Gamero, J. (2005). La reforma laboral y la política social en el Perú de los noventa: del universalismo corporativo a la selectividad del residuo. *Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe: estructuras, discursos y actores*. 1 (1), Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/crop/Trabprod.pdf>
- Girón, A. (2008). Fondo Monetario Internacional: de la estabilidad a la inestabilidad. El Consenso de Washington y las reformas estructurales en América Latina. *CLACSO Libros*, 8(1), Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/sursur/lechES/03giron.pdf>
- Gutiérrez, R. (1986). El endeudamiento externo del sector privado de México. Expansión y renegociación. *Comercio Exterior*, 26 (4), Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/209/5/RCE5.pdf>
- Hernández, F. y López, O. (2001). La banca en México, 1994-2000. *Economía Mexicana Nueva Época*, 2 (10), Recuperado de [http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/X-2/06_FAUSTO_HERNANDEZ_\(363-390\).pdf](http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/X-2/06_FAUSTO_HERNANDEZ_(363-390).pdf)
- Ibarra, M. (2006). Los procesos de flexibilidad laboral en América Latina: experiencias y resultados. *Comercio Exterior*. 56 (6), Recuperado de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/92/1/Ibarra_int.pdf
- INAI- Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales. (2011). La importancia del Arancel Externo Común del MERCOSUR a 20 años de la conformación del bloque. *Bolsa de Comercio de Rosario*, 1513 (1), Recuperado de <http://www.inai.org.ar/archivos/notas/Art%C3%ADculo%20Arancel%20Externo%20Comun.%20INAI.pdf>
- Jiménez, M. (2008). Aproximación teórica de la exclusión social: complejidad e imprecisión del término. Consecuencias para el ámbito educativo. *Estudios Pedagógicos*. 1 (1), Recuperado de <http://www.scielo.cl/pdf/estped/v34n1/art10.pdf>
- Jiménez, J. y Podestá, A. (2009). Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina. Serie Macroeconómica del desarrollo, 77 (1), Recuperado de http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/35732/serie_md_77.pdf
- Jouravlev, A. (2004). Los servicios de agua potable y saneamiento en el umbral del siglo XXI. *SERIE recursos naturales e infraestructura*. 74 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6440/S047562_es.pdf?sequence=2 pg13-14)

- Katz, J., y Stumpo, G. (2001). Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional. *Revista de la CEPAL*, 75 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10780/075137159_es.pdf?sequence=1
- Kliksberg, B. (2005). América Latina: la región más desigual de todas. *Revista de Ciencias Sociales*. 1 (1), Recuperado de http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1315-95182005000300002&script=sci_arttext#graf1
- Krawczyk, N. y Vieira, V. (2007). Homogeneidad y heterogeneidad: un estudio comparativo sobre la reforma educativa de la década del 90 en Argentina, Brasil, Chile y México. *Estudios Pedagógicos*. 2 (1), Recuperado de <http://www.scielo.cl/pdf/estped/v33n2/art04.pdf>
- Lagos, G. (1973). El escándalo de Watergate. *Comentarios Internacionales*, 1 (1), Recuperado de http://biblioteca.uahurtado.cl/ujah/msj/docs/1973/n219_219.pdf
- León, S. (1996). Política social y salud. *Las políticas sociales de México en los años noventa*. 1 (1), Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=fgcat8D9EnsC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Lopes y Cortes. (2005). O desemprego no Brasil na década de 1990. *Emancipação*. 5 (1), Recuperado de <http://www.revistas2.uepg.br/index.php/emancipacao/article/view/58/56>
- Lustig, N. (1998). Pobreza y desigualdad: un desafío que perdura. *The Inter-American Development Bank and Poverty Reduction: An Overview*. 1 (1), Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19389/lustig.htm>
- Lustig, N. y Székely, M. (1998). México: Evolución económica, pobreza y desigualdad. *Política macroeconómica y pobreza en América Latina*. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5293/M%C3%A9xico%20Evoluci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica%2c%20pobreza%20y%20desigualdad%20.pdf;jsessionid=632E5FDAD6D2D6FEB67B1F834E3FCA8D?sequence=1>
- Manigat, M. (2009). El plan de convertibilidad en Argentina: Límites de la política monetaria. *Revista Ola Financiera*. 4 (1), Recuperado de http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/04/pdfs/Pierre-OlaFin-4.pdf
- Maceira, D., Kremer, P. y Finucane, H. (2007). El desigual acceso a los servicios de agua corriente y cloacas en la Argentina. *Políticas Públicas Análisis*. 39 (1), Recuperado de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/02077.pdf>
- Magliano, C. (1972). El nuevo carácter de la dependencia. *Desarrollo Económico*. 54 (1), Recuperado de <http://www.jstor.org.ezbiblio.usfq.edu.ec/stable/pdf/3466001.pdf>

- Martínez, A. (2011). Reflexiones en torno al Sistema Munido de Immanuel Wallerstein. *Revista Historia y Memoria*, 2 (1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/3251/325127478010.pdf>
- Martínez, R. y Soto E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, 37 (1). Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=bdb08906-3f26-4fbf-80f8-a2da92355bef%40sessionmgr114&vid=3&hid=118>
- Martínez, R. (1994). Las instituciones de Bretton Woods después de 1971. *Comercio Exterior*, 2 (1), Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/364/6/RCE6.pdf>
- Martínez, L. (2005). La política cambiaria y monetaria en México: lecciones de una década de flotación cambiaria. *Revista ICE*, 821 (1), Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_821_11-29__0FD7BE9CFCAA26710AFAF723902FEC4B.pdf
- McArthur, J. y Sachs, J. (2001). The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. *Oxford University Press*, 1 (1), Recuperado de http://web.worldbank.org/archive/website00969/WEB/PDF/GCR_LAC_.PDF
- Medina, I. (1995). Teléfonos de México: modernización, privatización y nuevas relaciones laborales. *Espiral, estudios sobre Estado y Sociedad*, 1(3), Recuperado de <http://148.202.18.157/sitios/publicacionesite/ppperiod/espiral/espiralpdf/Espiral3/133-154.pdf>
- Menéndez, E. (2005). Políticas del Sector Salud Mexicano (1980-2004): Ajuste Estructural y Pragmatismo de las Propuestas Neoliberales. *Salud Colectiva*, 1 (2), Recuperado de <http://www.scielo.org.ar/pdf/sc/v1n2/v1n2a05.pdf>
- Menin, F. y Cerdá, M. (2006). Las privatizaciones en la Argentina de los '90. De Obras Sanitarias de la Nación a Aguas Argentinas S.A.: ¿Un Servicio Público al servicio del mercado?. *Working papers del Centro Argentino de Estudios Internacionales*, 1 (1), Recuperado de http://www.caei.com.ar/sites/default/files/working_paper_ndeg_09.pdf
- Mengo, R. (2009). Influencia Neoliberal en la Reforma del Estado en Latinoamérica - Ciclos y Representantes. *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*, 1 (1), Recuperado de <http://rcci.net/globalizacion/2009/fg830.htm>
- Moncayo, E. (2003). Resultados de las reformas del Consenso de Washington en los países andinos: estabilización incompleta, profundización de los desequilibrios sociales y crecimiento precario. *Economía y Desarrollo*, 1 (2), Recuperado de http://www.fuac.edu.co/download/revista_economica/volumen_1n1/4-resultados.pdf

- Moreira, A. y Da Silva, J. (2003). Reestructuración, liberalización y consolidación del sector bancario brasileño. *Análisis Económico*, 39 (18), Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/413/41303905/index.html>
- Muñoz, I. (1999). La Reforma del Sistema Privado de Pensiones. *Serie Estudios*. 54 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/06/ref-spp.pdf>
- Neri, M. (1998). Brasil. Publicaciones del Instituto de Investigación en Economía Aplicada, 1 (1), Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/4648/brasil.pdf>
- OCDE- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2007). Human Capital: How what you know shapes your life. *OECD Insights*. 1 (1), Recuperado de <http://www.oecd.org/insights/38435951.pdf>
- Pacheco, P. (2005). Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México. *Economía UNAM*, 4 (2), Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam4/ecunam0405.pdf>
- Paliza, R. (1999). Impacto de las privatizaciones en el Perú. *Estudios Económicos*. 1 (1), Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/04/Estudios-Economicos-4-1.pdf>
- Pasco-Font, A. (2000). Políticas de estabilización y reformas estructurales: Perú. *Serie Reformas Económicas*. 66 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7601/S2000582_es.pdf?sequence=1
- Patiño, I., Herrera, C. y Ceja, J. (2012). Tipologías y resultados de los modelos de privatización de América Latina. *Revista Académica de Economía*. 174 (1), Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/12/modelos-privatizacion-america-latina.html>
- Paus, E., Reinhardt, N. y Robinson, M. (2003). Trade Liberalization and Productivity Growth in Latin American Manufacturing, 1970–98. *Policy Reform*. 6 (1), Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=7fe610ec-b36d-4b60-95ff-0436a3c270e2%40sessionmgr115&vid=1&hid=115>
- Pérez, R. (2013). Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México. *Revista Espacios Públicos*, 37 (16), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/676/67628073007.pdf>
- Pini, M. y Gomes, S. (2011). Argentina y Brasil: cambios y contradicciones en las políticas educativas. *Trabajos del IV Congreso de la Sociedad Argentina de Estudios Comparados en Educación*. 10 (4), Recuperado de <http://www.saece.org.ar/docs/congreso4/trab10.pdf>

- Pollarolo, P. (2000). La reforma del sector salud. *La reforma incompleta: rescatando los noventa*. 1 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/05/la-reforma-incompleta-web.pdf>
- Quispe, R. (2005). El problema de la vivienda en Perú: retos y perspectivas. *Revista INVI*. 53 (2), Recuperado de <http://www.revistainvi.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/333/877>
- Ramírez, R. (2013). Privatizaciones, fusiones y adquisidores: las grandes empresas en México. *Espacios Públicos*. 37 (16), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/676/67628073007.pdf>
- Rapoport, M. (2000). El Plan de Convertibilidad y la economía argentina (1991-1999). *Revista Economía e Sociedade*. 15 (1), Recuperado de <http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=510&tp=a>
- Rozas, P. (2005). Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones. *CEPAL Serie recursos naturales e infraestructura*, 93 (1), Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/2005/S056401.pdf>
- Rozenwurcel, G. y Bleger, L. (1997). El sistema bancario argentino en los noventa: de la profundización financiera a la crisis sistémica. *Desarrollo Económico*. 146 (37), Recuperado de <http://www.jstor.org.ezbiblio.usfq.edu.ec/stable/pdf/3467194.pdf?acceptTC=true>
- Ruiz, G. (1999). Política Monetaria del Banco Central: Una Perspectiva Histórica. *Estudios Económicos*, 5 (1), Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/05/Estudios-Economicos-5-2.pdf>
- Ruiz, A. (2002). El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002. *Serie gestión pública*. 22 (1), Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/2002/S027489.pdf>
- Ruiz, A. (2007). Las privatizaciones en Perú: un proceso con luces y sombras. *Revista Nueva Sociedad*, 207 (1), Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/01713BD18DD7493805257B5F005A83EF/\\$FILE/3410_1.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/01713BD18DD7493805257B5F005A83EF/$FILE/3410_1.pdf)
- Saavedra, J. y Díaz, J. (1999). Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales. *Serie económicas*. 34 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7486/S9900042_es.pdf?sequence=1
- Saavedra, J. (2000). La flexibilización del mercado laboral. *La reforma incompleta: rescatando los noventa*. 1 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/05/la-reforma-incompleta-web.pdf>
- Sacristán, E. (2006). Las Privatizaciones en México. *Economía UNAM*, 9 (3), Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam9/ecunam0904.pdf>

- Sachs, J. y Vial, J. (2003). Can Latin America Compete? *The Latin American Competitiveness Report 2001-2002 (LACR)* 1(1), Recuperado de http://web.worldbank.org/archive/website00969/WEB/PDF/GCR_LAC_.PDF
- Sáinz, P. y Calcagno, A. (1999). La economía brasileña ante el Plan Real y su crisis. *CEPAL-Serie Temas de Coyuntura*. 4 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7482/S9970485_es.pdf?sequence=1
- Salomón, A. (2003). Avances y rezagos de las telecomunicaciones en México. *Comercio Exterior*. 11 (1), Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/59/8/RCE.pdf>
- Salvia, A. (2008). Salvia, Agustín (2008). Crecimiento, pobreza y desigualdad en América en el contexto de políticas de estabilización y reformas estructurales. *Revista de la Coppal*. Recuperado de http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/programa/biblioteca/bolsa/R43_08.pdf
- Sánchez, H. (1999a). La inversión en el sector de telecomunicaciones del Perú en el período de 1994-2000. *Serie Reformas Económicas*. 22 (1), Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7469/S9900584_es.pdf?sequence=1
- Sánchez, H. (1999b). Las reformas estructurales del sector eléctrico peruano y las características de la inversión 1992-2000. *Serie Reformas Económicas*. 25 (1), Recuperado de <http://www.rrojasdatabank.info/eclacsa/lcl1209.pdf>
- Sánchez, D. (2009). El modelo económico en América Latina desde los años noventa hasta la Gran Crisis. ¿Un modelo razonable o un fracaso liberal?. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 85 (2), Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3040698>
- Sangermano, M. (2005). Los planes Baker y Brady. Alternativas de solución a la crisis de la deuda de Argentina y países latinoamericanos. *Documentos de trabajo de la Fundación EGE*. 1(1), Recuperado de http://www.fundacionege.org/publicaciones/miembros/documentos_trabajo/2005/11/01/Los%20Planes%20Baker%20y%20Brady.pdf
- Saravia, E. (1995). Procesos de privatización en Argentina y Brasil. Consecuencias en materia de desempeño empresarial y mercado de trabajo. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 4 (1), Recuperado de <http://siare.clad.org/revistas/0025600.pdf>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (S/F). *Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES)*. Recuperado de <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/sociedades-financieras-de-objeto-limitado-sofoles>

- Serra, N., Spiegel, S. y Stiglitz, J. (2008). From the Washington Consensus Towards a New Global Governance. *The Washington Consensus Reconsidered*. 1 (1), Recuperado de <http://digamo.free.fr/serra82.pdf>
- Serra, J. (2011). La Apertura Comercial de México. SAI Publicaciones, 1 (1), Recuperado de <http://sai.com.mx/admin/uploads/archivos/arch201106020315465525Apertura.pdf>
- Serrano, M. (2000). El 'Consenso de Washington' ¿Paradigma Económico del Capitalismo Triunfante?. *Revista de Fomento Social*, 217 (1), Recuperado de <http://www.revistadefomentosocial.es/index.php/numeros-publicados/79-no-217-enero-marzo-2000-/508-el-consenso-de-washington-iparadigma-economico-del-capitalismo-triunfante>
- Shack, N. (2000). La estrategia de la lucha contra la pobreza. *La reforma incompleta: rescatando los noventa*. 1 (1), Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/05/la-reforma-incompleta-web.pdf>
- Silveira, M., Gasparini, C. y Da Silva, J. (2012). Cobertura dos serviços de saneamento no Brasil: rumo a uma oferta mais equilibrada? *Revista Economia & Desenvolvimento*. 1 (1), Recuperado de <http://periodicos.ufpb.br/ojs/index.php/economia/article/view/13059/7563>
- Singer, P. (1973). El milagro brasileño: causas y consecuencias. *El Trimestre Económico*. 160 (4), Recuperado de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAAahUKEwi5082k4s_IAhUMjZAKHTxTCsA&url=http%3A%2F%2Faleph.academica.mx%2Fjspui%2Fbitstream%2F56789%2F6686%2F1%2FDOCT2065290_ARTICULO_1.PDF&usg=AFQjCNFMMyEnA_hyE9VN6bhbenXqNlm4uA&sig2=FvIJX6Bca2PxSZSwQKSlxA&bvm=bv.105454873,d.Y2I
- Solís, F. y Santín, O. (1999). El sistema privado de pensiones mexicano. *Cuadernos Económicos de I.C.E.* 65 (1), Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/CICE_65_325-349__C829C9BEECF0F4A14CF7079A9553C7E.pdf
- Solorza, M. (2009). El sistema bancario brasileño y su participación en el Financiamiento al Desarrollo. *Economía Informa*, 365 (1), Recuperado de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/03Solorza.pdf>
- Solorza, M. y Cetré, M (2011). La teoría de la dependencia. *Revista Republicana*. 10 (1), Recuperado de <http://revista.urepublicana.edu.co/wp-content/uploads/2012/07/La-teoria-de-la-dependencia.pdf>
- Sturm, C. (2006). El desempleo en la década de los noventa. Consecuencias de las Reformas y Globalización en América Latina. *Publicaciones del Centro Argentino de Estudios Internacionales –CAEI*, 8 (1), Recuperado de <http://www.caei.com.ar/sites/default/files/al-08.pdf>

- Sunkel, O. (2006). Política nacional de desarrollo y dependencia externa. *Antología del pensamiento político social y económico de América Latina*, 20 (1), 85-97.
- Teles, V. y Mussolini C. (2012). Infrastructure and productivity in Latin America: is there a relationship in the long run?. *Emerald Journal of Economic Studies*, 39 (1), Recuperado de <http://search.proquest.com.ezbiblio.usfq.edu.ec/docview/915995554/fulltextextPDF/A845F20AC6E64942PQ/13?accountid=36555>
- Tolentino, M. (2009). Sistema Único de Salud: la experiencia brasileña en la universalización del acceso a la salud. *Revista Perú Med Ex Salud Pública*, 26 (2), Recuperado de <http://www.scielo.org.pe/pdf/rins/v26n2/a20v26n2>
- Tussie, D. (2012). América Latina en el Sistema Mundial de Comercio. *Programa de Cátedras de la OMC/FLACSO*, 1 (1), Recuperado de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/13049.pdf>
- UDELAR- Universidad de la República del Uruguay. (2015a). Informe de país: Argentina. Políticas hacia el capital extranjero 1990–2014 Proyecto: Transnacionalización y desarrollo económico en América Latina. *Ciencias Sociales*, 1 (1), Recuperado de <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2015/07/Argentina.pdf>
- UDELAR- Universidad de la República del Uruguay. (2015b). Informe de país: Brasil. Políticas hacia el capital extranjero 1990–2014 Proyecto: Transnacionalización y desarrollo económico en América Latina. *Ciencias Sociales*, 1 (1), Recuperado de <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2015/07/Brasil.pdf>
- UDELAR- Universidad de la República del Uruguay. (2015c). Informe de país: México. Políticas hacia el capital extranjero 1990–2014 Proyecto: Transnacionalización y desarrollo económico en América Latina. *Ciencias Sociales*, 1 (1), Recuperado de <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2015/07/M%C3%A9xico.pdf>
- UDELAR- Universidad de la República del Uruguay. (2015d). Informe de país: Perú. Políticas hacia el capital extranjero 1990–2014 Proyecto: Transnacionalización y desarrollo económico en América Latina. *Ciencias Sociales*, 1 (1), Recuperado de <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2015/07/Per%C3%BA.pdf>
- Vásquez, J. (2008). Gestión de recursos hídricos en América Latina: Un asunto de equidad y sostenibilidad. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 12 (1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/3223/322327242006.pdf>
- Vega, G. (1997). La política de promoción de exportaciones y su papel para propiciar el desarrollo económico en México. *Estudios de Derecho*

Económico, 29 (1), Recuperado de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/1/143/1.pdf>

Vieira, J., De Castro, N. y Guerra, S. (2007). La Experiencia de los años 90 de la Industria de Energía Eléctrica Brasileña: Privatización y Expansión. *Texto de Discussão do Setor Elétrico*, 26 (1), Recuperado de http://www.gesel.ie.ufrj.br/app/webroot/files/publications/50_TDSE26%20-%20espanhol.pdf

Visca, P. (2003). América Latina converge hacia la desigualdad. *La Insignia*. 1 (1), Recuperado de <http://www.archive.attac.org/attacinfoes/attacinfo220.pdf>

Walter, J. y Senén, C. (1999). La privatización de las telecomunicaciones en América Latina: estudio comparativo. *Documento de trabajo*. 9 (1), Recuperado de <http://live.v1.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/dtn09.pdf>

Williamson, J. (2006). La política económica en Latinoamérica tras el Consenso de Washington. *Anuario Elcano América Latina*, 1 (10), 116.

Williamson, J. (2008). A Short History of the Washington Consensus. *The Washington Consensus Reconsidered*. 1 (1), Recuperado de <http://digamo.free.fr/serra82.pdf>

Medios audiovisuales

Menem, C. (1989). *Discurso Siganme no los voy a defraudar* [Audio en podcast]. Recuperado de <https://www.educ.ar/sitios/educar/recursos/ver?id=118880>

Publicaciones en la web

ABA- Asociación de bancos de la Argentina. (1995, Abril). *Sistema de Seguro de Garantía de los Depósitos Bancarios. Ley 24.495*. Recuperado de <http://www.aba-argentina.com/wp-content/uploads/Ley-24485-Sistema-de-Garant%C3%ADa-de-los-Dep%C3%B3sitos-Bancarios.pdf>

Afi. (2015). Banco Mundial. *Afi Guías 15*. Recuperado de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/banco/mundial/contenido_sidN_1052254_sid2N_1052384_cidIL_1151870_ctylL_139_scidN_1151870_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf

ALADI- Asociación Latinoamericana de Integración. (S/Fa). *Indicadores Macroeconómicos: Balanza de pagos*. Recuperado de <http://www.aladi.org/nsfaladi/indicadomacro.nsf/vtiposindicadorescat/Balanza%20de%20Pagos>

ALADI- Asociación Latinoamericana de Integración. (S/Fb). *Acerca de Aladi: Países miembros*. Recuperado de http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/vsitioweb/paises_miembros

ALADI- Asociación Latinoamericana de Integración. (2015). *Indicadores económicos*. Recuperado de <http://www.aladi.org/nsfaladi/indicado.nsf/vvindicadoresweb/Argentina>

- ALADI- Asociación Latinoamericana de Integración. (2015). *Indicadores socioeconómicos. Tasa de desempleo*. Recuperado de <http://www.aladi.org/nsfaladi/indicado.nsf/vvindicadoresweb/Tasa%20de%20desempleo>
- Banco de México. (1995, Septiembre). *Reformas al Sistema Financiero 1995*. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/disposiciones/resumen-reformas/%7BE289C6BB-0B8D-0781-2EAD-7843D30799FB%7D.pdf>
- Banco de México. (2010, Junio). *El Banco de México y los Organismos y los Organismos Internacionales*. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/material-educativo/informacion-general/catedra-banco-de-mexico/universidad-autonoma-de-mexico-uam-mayo-julio-2/%7BCDD97C4F-7E16-840F-0B30-1CC25C6CCB22%7D.pdf>
- Banco Mundial. (S/F). *Saldo en cuenta corriente (balanza de pago, US\$ a precios actuales)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/BN.CAB.XOKA.CD?page=2>
- Banco Mundial. (2015). *Deuda externa acumulada, total (DOD, US\$ a precios actuales)*. Recuperado de International Monetary Fund. (2015, Marzo). El FMI y el Banco Mundial. *Factsheet*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/imfwbs.pdf>
- Banco Mundial. (2015). *Inflación, precios al consumidor (% anual)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?page=3>
- Banco Mundial. (2015). *Tasa de interés activa (%)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/FR.INR.LEND?page=3>
- Banco Mundial. (2015). *Líneas telefónicas (por cada 100 personas)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.MLT.MAIN.P2?page=3>
- Banco Mundial. (2015). *Abonos a teléfonos celulares (por cada 100 personas)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.CEL.SETS.P2?page=4>
- BCRA- Banco Central de la República de la Argentina. (1992). *Ley N° 24.144, Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina*. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/CartaOrganica2012.pdf>
- BCRP- Banco Central de Reserva del Perú. (S/F). *Nuevo Sol*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/billetes-y-monedas/unidades-monetarias/nuevo-sol.html>
- Bianchi, M. (2004). *Argentina: la educación desde los 90 a la actualidad*. Recuperado de <http://firgoa.usc.es/drupal/node/12976>
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015a). *Acerca del Banco Interamericano de Desarrollo*. Recuperado de

<http://www.iadb.org/es/acerca-de-nosotros/acerca-del-banco-interamericano-de-desarrollo,5995.html>

- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015b). *Países miembros prestatarios*. Recuperado de <http://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/paises-miembros-prestatarios,6005.html>
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015c). *Estrategia de país*. Recuperado de <http://www.iadb.org/es/countries-old/mexico-old/estrategia-de-pais,1078.html>
- BID- Banco Interamericano de Desarrollo. (S/F). Decreto Ley N° 22591. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35952480>
- Cámara de Diputados. (1992, Junio). *Decreto por el que se crea la Nueva Unidad del Sistema Monetario de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lmeum/LMEUM_ref35_22jun92_ima.pdf
- Cámara de Diputados. (1999). *Análisis de la propuesta de cambio estructural del Sector Eléctrico Mexicano: una visión económica*. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/se/SIA-DEC-01-1999.pdf>
- Cámara de Diputados. (2015). *Ley Federal del Trabajo*. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf
- Câmara dos Deputados. (1988). *Constituição de 1988*. Recuperado de <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/consti/1988/constituicao-1988-5-outubro-1988-322142-publicacaooriginal-1-pl.html>
- CAN- Comunidad Andina de Naciones. (2010). *Reseña Histórica*. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=195&tipo=QU&title=resena-historica>
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico. (2011, Febrero). *Evolución socioeconómica del Perú 1990-2010. Perú rumbo al bicentenario*. Recuperado de <https://joseordinolaboyer.files.wordpress.com/2011/11/evolucic3b3n-socioeconc3b3mica-del-perc3ba-1990-2010.pdf>
- CESOP- Centro de Estudios Sociales y Opinión Pública. (2012). *Tarifas eléctricas en México*. Recuperado de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEWizu-il9LbJAhXEOSYKHZFbCIMQFghMMAk&url=http%3A%2F%2Fwww3.diputados.gob.mx%2Fcamara%2Fcontent%2Fdownload%2F301033%2F999024%2Ffile%2FContexto-No.31-tarifas_electricas.pdf&usg=AFQjCNFxyVmYEUoqDNcYuwAWMm6tBzT5gA&sig2=1I3SBn7vM5ZQN5DhHW6AEA&bvm=bv.108194040,d.eWE
- CIDEF- Comisión Investigadora de Delitos Económicos y Financieros (2002). *Privatizaciones 1990-200: balance crítico para el país*. Recuperado de

<http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/CIDEF/resumenes/privatiza/balance.pdf>

CIDH- Comisión Interamericana de Derechos Humanos. (1997, Octubre). Informe N° 46/97 Caso 11.166. Recuperado de <https://www.cidh.oas.org/annualrep/97span/Peru11.166.htm>

Cifarelli, V. (2000). *Las privatizaciones en la Argentina*. Recuperado de <http://www.tel.org.ar/lectura/privarg.html>

Comisión Europea. (2015). Historia y fundamento de las relaciones. *Press Release Database*. Recuperado de http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-94-28_es.htm

Congreso de la República. (1996). *Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros*. Ley N° 26702. Recuperado de http://www.redipd.org/legislacion/common/legislacion/peru/ley_26702.pdf

Congreso de la República. (2002a), *Liquidación de la Banca de Fomento*. Recuperado de <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/CIDEF/resumenes/salban/bancafo.pdf>

Congreso de la República. (2002b). El proceso de privatización de las empresas. Compañía Peruana de Teléfonos del Perú S.A. – CPTSA y Empresa nacional de Telecomunicaciones del Perú S.A.- ENTEL Perú. *Informe especial de investigación*. Recuperado de <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/CIDEF/oscura/InformeCPTYENTEL.pdf>

Congreso de la República. (2002c), *Comisión Investigadora sobre los delitos económicos y financieros cometidos entre 1990-2001*. Recuperado de <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/CIDEF/oscura/informeci/definal.pdf>

FMI. (2015, Abril). El FMI: Datos Básicos. *Ficha técnica*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

Forbes. (2015a). *The World's Billionaires*. Recuperado de http://www.forbes.com/billionaires/#version:static_page:4

Forbes. (2015b). *The World's Most Powerful People*. Recuperado de <http://www.forbes.com/profile/carlos-slim-helu/>

INEGI- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2010). *Agua potable y drenaje*. Recuperado de <http://cuentame.inegi.org.mx/territorio/agua/dispon.aspx?tema=T>

ISSSTE- Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. (2006). *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*. Recuperado de <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/nrm/41/547/46.htm?s=iste>

- Mainhardt-Gibbs, H. y McElhinny, V. (2013, Junio). *Salvuardas de Banco Mundial y Estrategia de Asistencia al País (CAS por sus siglas en inglés). Una Cartilla en Porque CASs deben ser Parte de la Revisión de Salvaguarda*. Recuperado de http://www.bankinformationcenter.org/wp-content/uploads/2013/05/Translated_CAS-Primer.pdf
- MERCOSUR. (S/F). *En pocas palabras*. Recuperado de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1991a, Marzo). *Convertibilidad del Austral. Ley Nº 23.928*. Recuperado de <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/328/norma.htm>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1991b, Diciembre). *Decreto 2585/91*. Recuperado de <http://mepriv.mecon.gov.ar/Normas/2585-91.htm>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1991c, Octubre). *Desregulación Económica Decreto 2284/91*. Recuperado de <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/5000-9999/7539/norma.htm>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1992, Septiembre). *Ley Nº 24.144. Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina*. Recuperado de <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/542/texact.htm>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1993, Septiembre). *Inversiones Extranjeras: Decreto 1853/93*. Recuperado de <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16477/norma.htm>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1995a, Marzo). *Ley 24.465. Régimen de Contrato de Trabajo. Modificación. Modalidad Especial de Fomento del Empleo. Contrato de Aprendizaje*. Recuperado de <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15931/norma.htm>
- MECON- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (1995b, Julio). *Ley de Concursos y Quiebras. Ley 24.522*. Recuperado de <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/25000-29999/25379/texact.htm>
- MINEM- Ministerio de Energía y Minas. (1991). *Decreto Legislativo Nº 662*. Recuperado de <http://intranet2.minem.gob.pe/web/archivos/dgh/legislacion/dl662.pdf>
- Ministerio de Economía Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (S/F). *Capítulo I. Sobre carta de intención en el FMI*. Recuperado de http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2220%3A%20sobre-carta-de-intencion-en-el-fmi&catid=297&Itemid=100143&lang=es

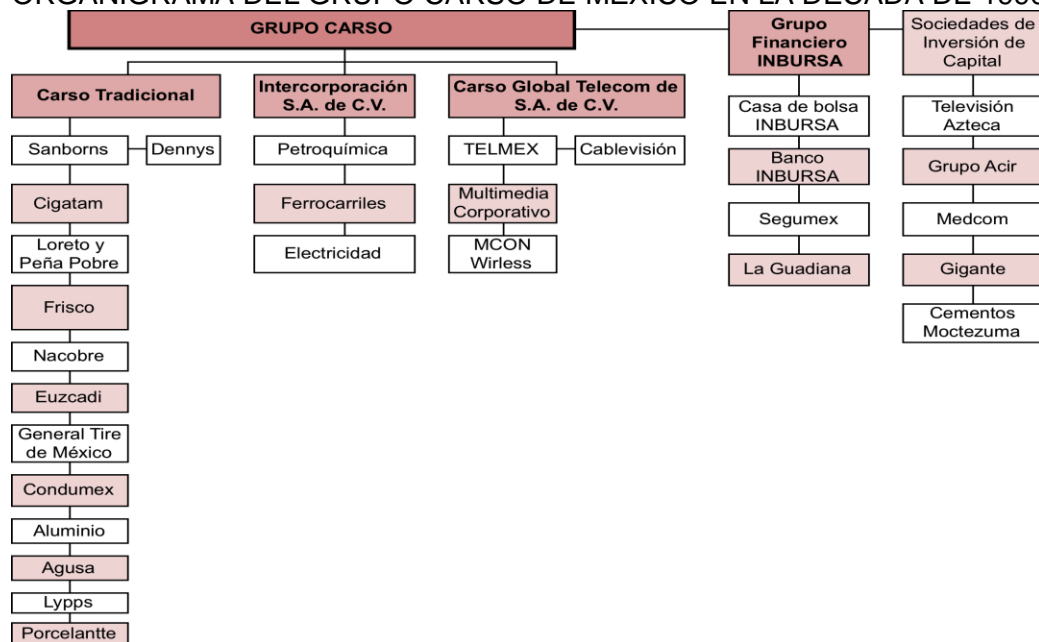
- Ministério do Trabalho e Emprego. (2008). *Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - CAGED*. Recuperado de http://www3.mte.gov.br/casa_japao/caged_historico.asp
- O'Connor, E. (2007). *Las etapas del desarrollo económico de América Latina. Desafíos post- Aparecida, a cuarenta años de Populorum Progressio y Medellín*. Recuperado de http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo83/files/2007_Las_etapas_del_desarrollo_econ-mico_de_Am-rica_Latina.pdf
- OEA- Organización de los Estados Americanos (2013, Marzo). *Inter-American Development Bank*. Recuperado de http://www.oas.org/en/ser/dia/institutional_relations/Documents/Profiles/IADB.pdf
- OEA- Organización de los Estados Americanos (2015). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp
- OLADE- Organización Latinoamericana de Energía. (2012, Junio). *Cobertura eléctrica en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38998685>
- ONU- Organización de las Naciones Unidas. (S/F). *Declaración Universal de Derechos Humanos*. Recuperado de <http://www.un.org/es/documents/udhr/>
- Pérez, L. (2010). *Prácticas de Estructura Económica Mundial, 2009-2010*. Publicación de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/laurap/EEM/4-Balanza%20de%20Pagos.pdf
- Presidência da República. (1964). *Lei Nº 4.595*. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4595.htm
- Presidência da República. (1989). *Lei Nº 7.783*. Recuperado de <http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/7596/105991/F867164379/BRA7596.pdf>
- PROINVERSIÓN. (1991). *Decreto Legislativo Nº 674-Aprueban la Ley de Promoción de la Inversión Privada de las Empresas del Estado*. Recuperado de http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_GRAL_PI_D L674/10-D_L_674.pdf
- PROINVERSIÓN. (1993). *Decreto Supremo Nº 094-92-PCM*. Recuperado de http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_GRAL_INV ERSION_DS_094_92_PCM/13-DS_094-92-PCM.pdf
- Reagan, R. (1983, Junio). *Executive Order 12428- President's Commission on Industrial Competitiveness*. Recuperado de <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=41529>

- Secretaría de Educación Pública. (1992, Mayo). *Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica*. Recuperado de <https://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/b490561c-5c33-4254-ad1c-aad33765928a/07104.pdf>
- SEGEPLAN- Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia (S/F). *Perfil ejecutivo. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)*. Recuperado de <http://www.segeplan.gob.gt/downloads/perfilbid.pdf>
- SENER- Secretaría de Energía. (2010). *Precios medios de energía eléctrica*. Recuperado de <http://web.archive.org/web/20100715195446/http://www.energia.gob.mx/webSener/portal/index.jsp?id=71>
- SICE- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2015). *Legislación nacional sobre política de competencia*. Recuperado de <http://www.sice.oas.org/compol/natlegs.asp#Brazil>
- Teleco. (2015). *Modelo Básico de Assinatura: Evolução das Telecomunicações*. Recuperado de http://www.teleco.com.br/tutoriais/tutorialmbassin/pagina_3.asp
- Universidad Andina Simón Bolívar. (S/F). *Glosario del significado de indicadores y fuentes de información consultadas*. Recuperado de http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/GLOSARIO%20DEL%20SIGNIFICADO%20DE%20INDICADORES%20Y%20FUENTES_____.pdf
- USMP- Universidad de San Martín de Porres. (S/F). *El FONAVI*. Recuperado de http://www.derecho.usmp.edu.pe/CET_ediciones_anteriores/edicion_07/frame_legislacion_1.php
- WEF- World Economic Forum. (S/Fa). *The World Economic Forum: Our Mission*. Recuperado de <http://www.weforum.org/world-economic-forum>
- WEF- World Economic Forum. (S/Fb). *The GCI Framework: The 12 Pillars of Competitiveness*. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/#view/fig-1>
- WEF- World Economic Forum. (S/Fc). *Methodology*. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/#read>

ANEXOS

ANEXO 1

ORGANIGRAMA DEL GRUPO CARSO DE MÉXICO EN LA DÉCADA DE 1990



Fuente: Morera, 1998. *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones.*

Elaborado por: Estefanía Palacios Narváez